


3 1761 11650456 4



Digitized by the Internet Archive
in 2023 with funding from
University of Toronto

<https://archive.org/details/31761116504564>

A1
C 28
F37



Second Session
Thirty-third Parliament 1986-87

Deuxième session de la
trente-troisième législature 1986-1987

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent des*

Fisheries

Chairman
The Honourable JACK MARSHALL

Pêches

Président
L'honorable JACK MARSHALL

Tuesday, January 27, 1987

Le mardi 27 janvier 1987

Issue No. 13

Fascicule n° 13

Thirteenth proceedings on:

Treizième fascicule concernant:

The examination of all aspects of
the marketing of fish in Canada
and all implications thereof.

L'étude de la commercialisation du poisson
au Canada dans tous ses aspects et
répercussions.

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON FISHERIES

Chairman: The Honourable Jack Marshall

Deputy Chairman: The Honourable L. Norbert Thériault

and

The Honourable Senators:

| | |
|------------------|----------------|
| Bielish | *Murray, P.C. |
| Cottreau | (or Doody) |
| Kirby | Perrault, P.C. |
| Le Moynes | Petten |
| *MacEachen, P.C. | Phillips |
| (or Frith) | Robertson |
| | Watt |

**Ex Officio Members*

(Quorum 4)

Pursuant to rule 66(4) of the Rules of the Senate

On December 19, 1986

Senator M. Lorne Bonnell replaced Senator William J. Petten.

On January 27, 1987

Senator William J. Petten replaced Senator M. Lorne Bonnell.

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES PÊCHES

Président: L'honorable Jack Marshall

Vice-président: L'honorable L. Norbert Thériault

et

Les honorables sénateurs:

| | |
|------------------|----------------|
| Bielish | *Murray, P.C. |
| Cottreau | (ou Doody) |
| Kirby | Perrault, P.C. |
| Le Moynes | Petten |
| *MacEachen, C.P. | Phillips |
| (ou Frith) | Robertson |
| | Watt |

**Membres d'office*

(Quorum 4)

Conformément à la règle 66(4) du Règlement du Sénat

Le 19 décembre 1986

Le sénateur M. Lorne Bonnell remplace le sénateur William J. Petten.

Le 27 janvier 1987

Le sénateur William J. Petten remplace le sénateur M. Lorne Bonnell.



Published under authority of the Senate by the
Queen's Printer for Canada

Available from the Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Sénat par
l'Imprimeur de la Reine pour le Canada

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnement et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

ORDER OF REFERENCE

Extract from the *Minutes of the Proceedings of the Senate*, on Tuesday, October 28, 1986:

“Pursuant to the Order of the Day, the Senate resumed debate on the motion of the Honourable Senator Marshall, seconded by the Honourable Senator Murray, P.C.:

That the Standing Senate Committee on Fisheries be authorized to examine all aspects of the marketing of fish in Canada, and all implications thereof;

That the papers and evidence received and taken on the subject before the Committee during the 1st Session of the 33rd Parliament be referred to the Committee; and

That the Committee report no later than September 15, 1987.

After debate, and—

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.”

ORDRE DE RENVOI

Extrait des *Procès-verbaux du Sénat* le mardi 28 octobre 1986:

«Suivant l'Ordre du jour, le Sénat reprend le débat sur la motion de l'honorable sénateur Marshall, appuyé par l'honorable sénateur Murray, C.P.,

Que le Comité sénatorial permanent des pêches soit autorisé à étudier la commercialisation du poisson au Canada dans tous ses aspects et répercussions;

Que les documents et témoignages recueillis à ce sujet par le Comité au cours de la 1^{re} session du 33^e Parlement soient déférés à ce Comité, et

Que le Comité fasse rapport au Sénat au plus tard le 15 septembre 1987.

Après débat,

La motion mise au voix, est adoptée.»

Le Greffier du Sénat

Charles A. Lussier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, JANUARY 27, 1987

(20)

[Text]

The Standing Senate Committee on Fisheries met this day at 11:05 a.m., the Chairman, the Honourable Senator Jack Marshall, presiding.

Members of the Committee present: The Honourable Senators Côtteau, Le Moine, Marshall and Petten. (4)

Other Senator present: The Honourable Senator Cochrane.

In attendance: Mr. Vince Gobuyan, Director of Research of the Committee, Research Branch, Library of Parliament; Mr. Claude Emery, Research Assistant, Research Branch, Library of Parliament; and Miss Laura Fox, Research and Administrative Assistant of the Committee.

Also in attendance: The Official Reporters of the Senate.

Witnesses:

From Steinberg Inc.:

Mr. Stephen Ashe, Director of Operations, Ottawa Zone;

Mr. Robert Léonard, Director, Procurement and Merchandising—Delicatessen;

Mr. Claude Larose, Head Buyer, Procurement and Merchandising—Delicatessen.

The Committee resumed the examination of all aspects of the marketing of fish in Canada, and all implications thereof.

The witnesses made a statement and answered questions.

At 12:07 p.m., the Committee adjourned.

At 12:50 p.m., the Committee resumed *in camera* for the consideration of matters pertaining to its future business.

At 1:25 p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

Le greffier du Comité

Diane Deschamps

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 27 JANVIER 1987

(20)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des pêches se réunit aujourd'hui à 11 h 05, sous la présidence de l'honorable sénateur Jack Marshall (*président*).

Membres du Comité présents: Les honorables sénateurs Côtteau, Le Moine, Marshall et Petten (4).

Autre sénateur présent: L'honorable sénateur Cochrane.

Présents: M. Vince Gobuyan, directeur de la recherche auprès du Comité, Service de recherche, Bibliothèque du Parlement; M. Claude Emery, attaché de recherche, Service de recherche, Bibliothèque du Parlement; et M^{lle} Laura Fox, adjointe administrative et agent de recherche auprès du Comité.

Également présents: Les sténographes officiels du Sénat.

Témoins:

De la maison Steinberg Inc.:

M. Stephen Ashe, directeur des Opérations, région d'Ottawa;

M. Robert Léonard, directeur, Approvisionnement et mise en marché—Charcuterie;

M. Claude Larose, acheteur principal, Approvisionnement et mise en marché—Charcuterie.

Le Comité poursuit l'étude de la commercialisation du poisson au Canada dans tous ses aspects et répercussions.

Les témoins font une déclaration et répondent aux questions.

À 12 h 07, le Comité suspend ses travaux.

À 12 h 50, le Comité reprend, à huis clos, l'étude des questions faisant l'objet de son futur calendrier.

À 13 h 25, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

EVIDENCE

Ottawa, Tuesday, January 27, 1987

[Text]

The Standing Senate Committee on Fisheries met this day at 11.00 a.m. to examine all aspects of the marketing of fish in Canada, and all implications thereof.

Senator Jack Marshall (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, we are happy to have with us today as witnesses a group of officials from Steinberg Inc. led by Mr. Robert Léonard, Director of Procurement and Merchandising, Delicatessen of Steinberg Inc. for Montreal, Quebec. Mr. Léonard has been with Steinberg for 28 years, which is almost as long as some of us have been senators. During that time, he occupied various positions such as supermarket manager, meat specialist and director of marketing.

With Mr. Léonard is Mr. Stephen Ashe, Director of Operations of Steinberg supermarkets in the Ottawa region, comprising 14 supermarkets in Hull, Gatineau, Brockville, Cornwall and Ottawa. Mr. Ashe is a native of Ottawa and attended Carleton University. He has been with Steinberg for 17 years and has held the positions of produce manager, store manager and district manager.

Also with us today is Mr. Claude Larose, the principal buyer for the fresh fish boutiques of the deli department. Mr. Larose is a native of Montreal and has been with Steinberg for 16 years. He has held the positions of meat distribution centre clerk, and assistant buyer for the meat department. Mr. Larose has also done studies on fresh fish marketing for Steinberg.

Mr. Léonard was also good enough to bring here today Mr. Gilles Lalonde, a meat specialist in the Ottawa zone; Mr. Yvon Paquet, a fish specialist in the Ottawa zone, and Mr. Jean-Pierre Chenier, a trainer in the fish department of Steinberg for the Ottawa zone.

Mr. Léonard, we are very happy that you have brought so many of your officials with you today, thereby indicating your interest in and the importance you place on our committee hearings.

We are also pleased to see here today other business people who have previously appeared as witnesses before this committee, including Mr. Ron Burns, the general manager of Lapointe Fish Market. Honourable senators will recall that Mr. Gilles Roy of Pelican Fisheries Limited appeared before this committee some weeks ago. Unfortunately, Mr. Roy could not be with us today but he has sent his very attractive daughter, Joanna, and we welcome her to our hearing. We are also happy to see Mr. Basil Somers from Loeb Inc. Mr. Somers also appeared before this committee some weeks ago and gave some very valuable evidence.

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mardi 27 janvier 1987

[Traduction]

le Comité sénatorial permanent des pêches se réunit aujourd'hui à 11 heures pour examiner tous les aspects et répercussions de la commercialisation du poisson au Canada.

Le sénateur Jack Marshall (*président*) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, nous avons la joie d'accueillir aujourd'hui un groupe de représentants de la société Steinberg Inc. qui accompagnent M. Robert Léonard, directeur, Approvisionnement et mise en marché—Charcuterie, de la maison Steinberg Inc., pour Montréal (Québec). M. Léonard travaille pour Steinberg depuis 28 ans, soit depuis presque aussi longtemps que certains d'entre nous sont sénateurs. Durant cette période, il a rempli diverses fonctions dont celles de gérant de supermarché, spécialiste en boucherie et directeur de la commercialisation.

Il est accompagné de M. Stephen Ashe, directeur des opérations des supermarchés Steinberg de la région d'Ottawa, qui compte 14 supermarchés situés à Hull, à Gatineau, à Brockville, à Cornwall et à Ottawa. M. Ashe est originaire d'Ottawa et a étudié à l'Université Carleton. Il travaille chez Steinberg depuis 17 ans et a rempli les fonctions de responsable du département des fruits et légumes, gérant de magasin et directeur de district.

Nous accueillons également M. Claude Larose, acheteur principal de poisson frais pour le département de la charcuterie. M. Larose est originaire de Montréal et travaille chez Steinberg depuis 16 ans. Il a occupé le poste de commis du centre de distribution de la viande et d'acheteur-adjoint du département de la boucherie. M. Larose a également fait des études dans le domaine de la commercialisation du poisson frais pour Steinberg.

M. Léonard a également invité à se joindre à son équipe MM. Gilles Lalonde, spécialiste en boucherie de la région d'Ottawa, Yvon Paquet, spécialiste des produits du poisson de la région d'Ottawa et Jean-Pierre Chénier, surveillant des stagiaires au département des produits du poisson de Steinberg de la région d'Ottawa.

M. Léonard, nous sommes très heureux que vous ayez invité tant de vos représentants à vous accompagner aujourd'hui, manifestant ainsi votre intérêt pour les audiences et l'importance que vous accordez aux travaux de notre comité.

Nous sommes également heureux d'accueillir aujourd'hui d'autres représentants du milieu des affaires qui ont déjà comparu devant le Comité dont M. Ron Burns, gérant général de la poissonnerie Lapointe; les honorables sénateurs se souviendront sans doute de M. Gilles Roy, de la Pelican Fisheries Limited, qui a comparu devant le Comité il y a quelques semaines. Malheureusement, M. Roy ne pouvait se joindre à nous aujourd'hui mais il a délégué sa très jolie fille, Joanna, à qui nous souhaitons la bienvenue. Nous sommes également contents de revoir M. Basil Somers, de Loeb Inc. M. Somers a lui aussi comparu devant le Comité il y a quelques semaines et lui a présenté un témoignage très précieux.

[Text]

Following that introduction, Mr. Léonard, perhaps you would like to make your presentation to our committee.

M. Robert Léonard, directeur, Approvisionnement et mise en marché, charcuterie, Steinberg Distribution: Merci beaucoup, monsieur le président. Monsieur le président, honorables sénateurs, mesdames et messieurs, c'est avec beaucoup d'enthousiasme que j'ai accepté, en tant que membre de la compagnie Steinberg, votre invitation à venir participer à cette audience.

Steinberg Inc. est une chaîne corporative d'alimentation de gros et de détail qui possède à ce jour 125 supermarchés au Québec et 80 en Ontario, connus dans cette province sous la bannière Miracle Food Mart. Il importe ici de souligner que les activités de Steinberg débordent de la stricte vente en gros et au détail en alimentation, nous oeuvrons également dans les secteurs de l'immobilier, de la restauration et de la vente au détail de marchandises générales.

Steinberg est reconnue pour être le pionnier dans le secteur de la vente au détail en alimentation au Canada. Depuis 1917, notre entreprise n'a jamais cessé de rechercher et de trouver les moyens de mieux servir sa clientèle et a très souvent été l'innovatrice de techniques de vente au détail comme, par exemple, les comptoirs en libre-service de viandes, l'emballage avec les films transparents et le mirage des oeufs. Ce n'est pas pour rien que Steinberg se voit souvent qualifiée d'école de l'alimentation au détail.

Dans nos efforts visant à demeurer le leader dans le domaine, nous avons entrepris de rénover plusieurs de nos magasins d'alimentation et avons introduit le concept "Le Super Marché". Cette initiative vise à offrir dans une ambiance excitante, le service, la qualité et la variété à nos clients.

Autour du supermarché traditionnel avec son approche de type libre-service, nous avons créé des comptoirs de type boutique spécialisée avec service personnalisé dans les viandes, les charcuteries et fromages, les poissons frais et les fruits de mer.

Ace jour, 55 de nos supermarchés offrent à leurs clients des comptoirs de type boutique et la "poissonnerie" y occupe une place de choix. Nos ventes totales représentent de 10 à 12 p. 100 du chiffre d'affaires du rayon de la charcuterie.

Soulignons également que tous nos autres supermarchés, même s'ils sont conventionnels, offrent du poisson frais à leurs clients dans les comptoirs libre-service.

Nos boutiques de poissonnerie sont équipées de trois à quatre modules d'étalage en acier inoxydable qui offrent une grande flexibilité en terme de disposition. De plus, ils permettent un égouttement régulier de l'eau vers le plancher, ce qui aide à réduire presque complètement les odeurs.

Les produits reposent sur une couche de 5 cm de glace permettant ainsi de maintenir une température de 0°C/32°F jusqu'à 12 cm au-dessus des produits.

De plus, sur le périmètre de chaque module, on forme ce que nous appelons un "bourrelet de glace" qui permet de maintenir plus longtemps la température au-dessus des produits et créer ainsi une bonne circulation d'air froid.

[Traduction]

Maintenant que les présentations sont faites, monsieur Léonard, peut-être pourriez-vous présenter votre exposé au Comité.

Mr. Robert Léonard, Director, Procurement and Merchandising, Delicatessen, Steinberg Distribution: Thank you very much, Mr. Chairman. Mr. Chairman and honourable senators, I was very pleased to accept your invitation to speak before this Committee on behalf of Steinberg Inc.

Steinberg Inc. is a corporate chain specializing in food retailing and wholesaling. We have 125 supermarkets in Québec and 80 in Ontario, the latter under the banner of Miracle Food Mart. I would like to point out that Steinberg is not only a food chain, but has various interests in real estate, restaurant operations, and general merchandising.

Steinberg has long been considered the pioneer of Canadian food retailing. Since 1917, our organization has not stopped looking for, and finding ways to better serve our customers. Innovative techniques such as self-service meat counters, transparent packaging, and egg inspections have qualified Steinberg as the best school for food retailing.

In our determination to remain leaders in the food industry, we have recently undertaken the modification of many store interiors to introduce a new concept: «Le Super Marché». This type of store will offer quality and variety to our customers in a pleasant atmosphere with excellent service.

A traditional supermarket is well-known for its self-service approach, but we have also added boutique-style counters with personalized service in the meat, deli, cheese, fish and seafood departments.

To this day, 55 of our supermarkets offer their customers these boutique-style counters. "Fish shops" are among the most popular, representing 10 to 12% of the deli department's business portfolio.

In our conventional supermarkets, the ones that have not been converted, fresh fish is made available on a daily basis to customers via the self-service counters.

Our fish shops are equipped with three or four steel modular units that are extremely flexible. They are constructed so as to permit regular water leakage toward the floor. This is highly effective and almost completely eliminates odors.

The products are placed on a bed of ice about 5 cm thick. The air temperature in each module consistently remains at 0°C/32°F for up to a height of 12 cm.

Along the perimeter of each unit, we create what is known as an "ice cushion" which keeps the air at the desired temperature for longer periods of time, and ensures proper circulation of cold air.

[Text]

Tous nos équipements sont mobiles et se composent de trois ou quatre modules, ce qui contribue à une plus grande flexibilité. La disposition de ces équipements nous permet de préparer le produit face au client et de maintenir avec lui un contact et un lien de confiance.

Notre stratégie de marchandisage repose essentiellement sur l'attrait visuel du produit grâce à l'arrangement des couleurs et des formes. Nos comptoirs nécessitent peu de produits pour obtenir une belle présentation, nous permettant ainsi de maintenir la qualité et la fraîcheur en tout temps.

Afin d'obtenir la confiance du client et de nous imposer comme des professionnels dans le domaine, nous prenons un grand soin dans la manipulation de nos produits. Par exemple, nous avons choisi un sac fait de matière plastique de très bonne qualité qui assure une bonne conservation du produit et chaque espèce est emballée séparément.

Je crois être en mesure d'affirmer qu'il n'existe pas beaucoup de chaînes d'alimentation au Québec et au Canada qui offrent autant de points de vente où l'on retrouve une poissonnerie complète avec service personnalisé. Sans oublier que ces boutiques sont créatrices d'emplois, puisque l'on compte trois employés par boutique.

Il ne fait aucun doute que Steinberg croit à la viabilité de la vente de poissons frais dans ses établissements. Notre entreprise est prête à investir les énergies et les efforts nécessaires pour exploiter ce marché.

Plusieurs études démontrent que de plus en plus de consommateurs exigent des poissons frais. Dans ce domaine comme dans d'autres, les gens recherchent maintenant la qualité et la fraîcheur. Cependant, cette croissance du marché du poisson frais pourrait être plus importante si le consommateur était mieux éduqué sur ces produits. Statistique Canada mentionnait que la consommation moyenne per capita en 1983 pour les poissons frais et congelés était de 5,37 kilos. Les méthodes de préparation, entre autres, comptent parmi les obstacles majeurs à la consommation de poissons frais. Nous croyons que le poisson frais est un marché intéressant à exploiter, car dans un supermarché où circulent de 15,000 à 18,000 consommateurs dans une semaine, il est certainement possible d'attirer plus de 500 à 600 clients à notre boutique de poissons.

D'autres facteurs contribuent également à ralentir la croissance de la consommation des poissons frais; on peut mentionner la méconnaissance généralisée du produit lui-même, une certaine répugnance caractérisée par l'odeur du produit au moment de la cuisson et la consommation presque exclusivement limitée aux filets conventionnels sans arête.

L'hôtellerie et la restauration ont certes contribué grandement à sensibiliser le consommateur et à lui faire connaître les poissons et les fruits de mer. Les gens consomment des fruits de mer au restaurant parce qu'ils savent que le produit sera bien apprêté et que la cuisson sera adéquate. On fait donc confiance au chef qui sait comment il faut faire.

D'autre part, les organismes de type "Weight Watchers" prévoient dans leur menu une consommation régulière de poissons. Là encore, il est prouvé qu'ils n'atteignent par leurs objectifs et que très peu de personnes suivant ces régimes consomment du poisson tel qu'on leur recommande. Tout le

[Traduction]

All our equipment, which is made up of three or four modular units, is completely mobile, further increasing flexibility. This affords greater contact and confidence vis-à-vis the customer as product preparation can be done in front of them.

Our merchandising strategy is based mainly on visual appeal and we pay particular attention to the arrangement of colors and shapes. Since only small amounts of fish and seafood are required in order to arrange an attractive display, our counters guarantee quality and freshness at all times.

To ensure the confidence of our customers, we take great professional care in handling our fish and seafood products. We have, for example, chosen a bag made of high quality plastic which keeps the product fresher for a longer period of time. We also wrap each portion individually.

I believe that I can safely say, that apart from Steinberg Inc., there are few food chains in Québec, and even Canada, which provide an equal number of sales outlets equipped with complete fish shops, offering personalized service. These shops are also great employment generators, requiring three employees per shop for efficient operation.

Beyond a doubt, Steinberg strongly believes in the viability of selling fresh fish in its supermarkets. Our organization is prepared to invest the necessary time and energy into this endeavor.

Many studies have demonstrated that greater numbers of consumers are demanding quality and freshness in the fish they purchase. This growth in the fresh fish market could be even more dramatic if the consumer was better educated about the products available. According to Statistics Canada, the average per capita consumption of fresh and frozen fish was 5.37 kg in 1983. Preparation methods are one of the chief obstacles to fresh fish consumption. We at Steinberg Inc. believe that fresh fish is an interesting market to explore, because in an average supermarket that serves 15,000 to 18,000 customers per week, it is certainly possible to attract more than 500 to 600 of them to our fish shop.

Other factors also contribute to the slow growth of fresh fish consumption. I could mention several general misconceptions about the product itself, or the distaste for the odors of the product once it is no longer fresh, uncertainty about cooking methods and the fact that consumption is limited almost exclusively to conventional filets without bones.

The hotel and restaurant industries have greatly contributed to consumer awareness by introducing them to fish and seafood they might otherwise not have eaten at home. Consumers are generally not afraid to try new dishes in restaurants because they presume the chef knows how to prepare them.

In another direction, organizations such as «Weight Watchers» have regularly included fish in their menus. They also have proven that very few people following diets consume fish as often as they recommend. It seems everyone knows fish and

[Text]

monde sait très bien que consommer du poisson c'est bon pour la santé, trop peu en mangent.

Le consommateur moderne est préoccupé par les aspects nutritionnels des produits frais, mais il recherche également des produits faciles et rapides à préparer.

En plus de travailler à améliorer l'image du poisson frais auprès des consommateurs, l'industrie devra également rechercher les moyens de leur présenter un produit plus pratique, plus "convenant". Nous devons varier la commercialisation des filets de poissons et en arriver même, dans un avenir plus ou moins rapproché, à présenter un produit préparé, prêt pour la cuisson.

Chez Steinberg, nous avons déjà pris certaines initiatives en ce sens. Ainsi, nos circulaires publicitaires consacrent chaque semaine un espace important à la promotion de nos produits, et en magasin, nous organisons régulièrement des dégustations de poissons ou de fruits de mer.

Et malgré cela, il ne nous a pas été possible d'augmenter de façon significative le volume de consommation de poissons frais dans nos établissements.

Nous en arrivons à la conclusion que toute l'industrie ainsi que les organismes gouvernementaux devront s'attaquer au problème de base, c'est-à-dire: démystifier la perception du consommateur vis-à-vis les poissons frais.

Chez Steinberg, nos efforts ont été véritablement concentrés, sur la formation de notre personnel.

Nous avons mis au point un programme de formation sur les principes de base de la gestion d'un rayon de poissons frais. D'une durée de six semaines, ce cours permet aux participants d'allier la théorie à la pratique puisqu'il se donne dans l'un de nos magasins-écoles.

Ce programme couvre tous les aspects de la vente au détail du poisson frais comme le contrôle des inventaires, l'identification des différentes espèces, la mise en marché, le contrôle de la qualité, l'hygiène et le service. A ce jour, nous avons formé plus de 75 personnes qui travaillent maintenant dans nos boutiques.

De plus, nous organisons huit courtes sessions de formation de deux jours chacune où ces mêmes employés approfondissent leurs connaissances de la mise en marché saisonnière, de l'art de la vente et de la préparation de base des poissons. Nous offrons également des cours de formation à notre personnel à temps partiel.

L'embauche de notre personnel ne repose pas uniquement sur la connaissance des produits, mais davantage sur une prédisposition à établir de bons contacts avec les clients, sur une volonté de connaître le produit et par surcroît à devenir un spécialiste dans le domaine.

Et malgré tous nos efforts, nous sentons bien qu'il nous faudrait davantage d'appui de l'industrie et des organismes gouvernementaux afin de parfaire la formation de nos gens. Nous avons besoin d'aide pour faire en sorte que nos employés connaissent davantage de produits et soient plus familiers avec les méthodes de préparation et de cuisson.

[Traduction]

seafood are good for their health, but despite this, it seldom shows up on their dinner plates.

The modern consumer may be preoccupied with the nutritional aspects of his food, but he also wants products that are easy and fast to prepare.

As well as working to improve the image of fresh fish and helping educate consumers, the industry will have to find ways to present a wider variety of practical and convenient products. We must therefore vary the commercial preparation of fish filets and develop, in the near future, ready-to-cook products.

At Steinberg, certain steps have already been taken to correct consumer misconceptions. Our publicity circulars reserve a space each week to promote fish and seafood products, and we regularly organize fish and seafood taste tests in our stores.

Despite all our efforts however, it has been impossible to significantly increase the turnover of fresh fish in our supermarkets.

We have therefore concluded that the entire industry, including government agencies, must direct their attention to the basic problem of demystifying fresh fish.

Steinberg has truly directed all its efforts in the recent past on personnel training.

We have established a training program that teaches the basic management principles for a fresh fish department. This six-week course permits the participants to combine theory with practice as they learn in the actual environment of our school-stores.

This program covers all aspects of fresh fish retail sales including inventory control, product identification, marketing, quality control, hygiene and service. To date, we have trained more than 75 people who now work in our shops.

Furthermore, we regularly organize eight 2-day training courses which give those same employees an opportunity to broaden their knowledge of seasonal marketing, the art of salesmanship and fish preparation. We also offer courses to all part-time personnel.

This is not to say our employees are hired merely on the basis of their familiarity with the product. Rather we look for an ability to establish good customer relations, and a willingness to learn more about the products they are handling. Ultimately, they may very well become specialists in one particular field.

Despite all our efforts, we realize that further support from both the fish and seafood industry, as well as government agencies, will be crucial to perfect the training of our people. We require both assistance and support to better familiarize consumers with products, their availability, and cooking methods.

[Text]

Le gouvernement, les détaillants et toute l'industrie devront investir du temps et de l'argent à la formation du personnel des poissonneries du point de vue de la connaissance du produit, de la préparation, de recettes et le reste. Une école, genre Institut de l'hôtellerie ou Institut national des viandes, pourrait offrir des cours de perfectionnement. Il faudra enfin organiser des soirées d'information pour les consommateurs dans nos supermarchés.

Ceci vous donne une idée de nos activités en terme de vente au détail et de relations que nous entretenons avec nos clients. Notre entreprise a toujours eu pour but d'approvisionner ses établissements des produits de la meilleure qualité et cette règle ne fait pas exception en ce qui regarde nos poissonneries. Notre objectif est d'arriver à pouvoir approvisionner nos supermarchés de poissons frais 52 semaines par année.

Là encore, nous faisons face à de très sérieux problèmes d'approvisionnement. En effet, nous avons beaucoup de difficultés à nous approvisionner en poissons frais, même durant les cinq mois de pêche au Canada. La seule autre source d'approvisionnement est donc aux États-Unis. Les arrivages de poissons frais se font souvent par avion, ce qui est plus rapide certes, mais la conservation du produit durant le transport laisse à désirer. Nous savons tous que pour préserver le poisson il faut une température de 0°C/32°F, c'est-à-dire qu'il doit reposer en tout temps sur la glace. Le transport par avion compromet la conservation et la qualité du produit à cause de l'utilisation des "ice-packs" qui ne suffisent pas à maintenir la température de conservation du poisson au niveau adéquat.

En ce qui a trait à l'emballage et à l'empaquetage du poisson frais, nous éprouvons également quelques difficultés.

Laissez-moi soulever brièvement quelques-uns des points importants à améliorer: on offre des boîtes de 18 kilos, ce qui est souvent trop pour un détaillant moyen.

Certaines espèces sont livrées dans des boîtes dont le poids dépasse de beaucoup les normes de sécurité du travail qui se situent à 27 kg.

On éprouve souvent des problèmes d'identification du produit ou des erreurs dans le poids inscrit sur les boîtes.

Souvent, il est impossible de connaître la date de la prise ou la date de l'emballage du produit.

Certains fournisseurs utilisent encore les mesures impériales.

Il faudrait donc établir des normes de transport, d'emballage et d'identification des produits. Nous avons besoin de plus d'inspecteurs capables de vérifier la qualité, les quantités de produit. Souvent l'expertise d'un spécialiste pour différencier les filets d'espèces différentes est presque essentielle.

Lorsque nous avons décidé de nous lancer dans la vente au détail de poissons frais sous la forme d'une boutique spécialisée à l'intérieur d'un supermarché, nous avons effectué plusieurs voyages en Europe, aux États-Unis et dans les provinces atlantiques pour établir des contacts avec des producteurs et des transformateurs.

L'industrie canadienne des pêches compte certes sur une bonne revue d'information, qui s'appelle *L'entrefilet*, qui

[Traduction]

Government, retailers and the entire industry must invest the necessary time and money to help teach fish shop personnel more about the products they sell, methods of preparation, recipes, how to conduct cooking classes, etc. A school, in the style of the "Institut de l'Hôtellerie" or "Institut national des viandes" could offer improvement courses. And finally, evening information sessions should be organized for consumers in all supermarkets.

This then gives you an idea of our activities in the area of retail sales and customer relations. Our organization has always considered it a priority to supply every supermarket with the highest quality products, and the fish shops are certainly no exception. In fact, it is even more important that we deliver the freshest fish and seafood available. We are slowly working toward our goal to supply all supermarkets with fresh fish 52 weeks of the year.

Meanwhile, we do face serious problems, particularly in supplying our stores. It is often very difficult to obtain fresh fish even during the five-month fishing season in Canada. The only other supply source is the United States. Although fresh fish often arrives by air, it being the fastest route, conservation of products during transport leaves much to be desired. To keep fish and seafood as fresh as possible, it must be put on ice and kept at 0°C/32°F. Air transport is detrimental to the preservation and quality of these products because of the use of "ice-packs" which do not maintain the necessary temperature.

We have equal difficulties in obtaining satisfactory levels of fresh fish packaging and wrapping.

Let me quickly go over some important points that require improvement: Eighteen kilogram containers are often too big for a medium-size retailer.

Certain types of fish and seafood are delivered in containers weighing far more than the work safety standards of 27 kilograms.

Often there are identification problems or errors in the written weight on the containers.

It is frequently impossible to know the date of the catch and when exactly the products were packaged.

Some suppliers still use imperial measures.

We must, therefore, establish transport, packing and product identification standards. We need a greater number of inspectors available to verify the quality and quantity of fish and seafood products, as well as specialists who are often required to distinguish one fish filet from another.

When we decided to get involved with fresh fish retailing, in specialized shops within supermarket confines, we travelled extensively throughout Europe, the United States and the Atlantic provinces to establish contacts with producers and processing plants.

The Canadian fish industry is fortunate to have access to "L'Entrefilet", an informative magazine written for producers

[Text]

s'adresse aux producteurs et aux pêcheurs commerciaux. Nous croyons qu'un tel véhicule d'information devrait également s'adresser aux détaillants en leur fournissant des renseignements comme les listes de transformateurs, de pêcheurs commerciaux, la nomenclature des produits, leur disponibilité, les facilités de distribution et le reste. Notre entreprise aurait, grâce à un tel outil, évité de nombreux frais qu'un petit commerçant ne peut pas supporter.

Quoiqu'il en soit, ils étaient heureux d'apprendre que nous, comme chaîne d'alimentation, étions intéressés à travailler directement avec eux.

En effet, nous disposons d'un très bon réseau de distribution qui nous permet de nous approvisionner directement à la source.

Dans un autre ordre d'idée, nos voyages en Europe nous ont permis d'utiliser une de leur technologie qui consiste à utiliser des petites boîtes de "styrofoam" permettant de conserver le poisson à la température requise, sans que le produit ne trempe dans l'eau. On place une espèce de poisson par boîte, de façon à faciliter la manutention au point de vente.

En conclusion, nous croyons que pour atteindre un objectif d'approvisionnement en poissons frais réparti sur 52 semaines, il faut envisager de développer davantage l'aquaculture.

Déjà au Québec, on élève la truite et le saumon en pisciculture et nous pouvons désormais compter sur un approvisionnement régulier. Il nous faudra rattraper le retard que nous avons pris dans ce domaine. Nous pensons aux pays européens qui sont très en avance dans ce type de technologie.

D'un point de vue promotionnel, nous pensons que le véritable mois du poisson frais, ce n'est certes pas le mois de novembre. Déjà, à cette période de l'année, nous devons davantage compter sur les produits congelés et les produits frais importés. Chez Steinberg, nous effectuons plusieurs promotions saisonnières différentes pour les poissons frais et les fruits de mer comme, par exemple, le festival du homard en mai, le saumon du Pacifique à la fin de juillet et le festival des huîtres à la mi-septembre.

Enfin, Steinberg est intéressée à participer à tout groupe de travail de l'industrie qui aurait pour objectif d'identifier les problèmes, de trouver les solutions et d'apporter les correctifs en vue d'accroître la consommation du poisson frais et de présenter un produit canadien de haute qualité.

En terminant, je voudrais également féliciter le Président et les membres de ce comité sénatorial pour le travail colossal que représentent toutes ces audiences. La lecture du rapport provisoire ainsi que les notes sténographiques des audiences nous ont convaincus que ces travaux devraient être publiés et diffusés à tous les intervenants de l'industrie. Nous avons appris beaucoup lors de la lecture de ces documents et nous pensons qu'il en serait de même pour plusieurs autres partenaires de l'industrie et ainsi faciliter leur participation à différents groupes de travail.

Merci beaucoup de votre attention.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Léonard. Before I call on Senator Le Moyne, I want to inform senators that after we are finished with the witnesses, we will be having

[Traduction]

and commercial fishermen. We believe this magazine should also address retailers by furnishing listings for processing plants, commercial fishermen, product names, their availability, distribution facilities, etc. With such a tool, our organization would have been able to avoid numerous costs that would undoubtedly have crushed a smaller merchant.

Thus "L'Entrefilet" was delighted to learn that a food chain such as ourselves was interested in working directly with them.

Our extensive distribution network, which permits us to use source suppliers.

Along other lines, our trips to Europe brought us into contact with the concept of using small styrofoam containers which preserve the fish and seafood at the required temperature without immersing them directly in water. By limiting each container to a single variety, handling the product is also more convenient at the point of sale.

In conclusion, we at Steinberg Inc. believe that to supply fresh fish 52 weeks a year, aquaculture must be promoted to a greater extent than it is today.

Currently in Québec, trout and salmon are being raised in fish farms. We are thus guaranteed a regular supply of these varieties. Yet, we have an inordinate amount of catching up to do when we think of certain European countries which benefit from superior technology and continued research in this field.

From the promotional viewpoint we know that the real month for fresh fish is certainly not the month of November. By this time of the year, we are forced to rely on frozen and imported products. Despite this drawback, Steinberg has various seasonal promotions for fresh fish and seafood such as the lobster festival in May, the salmon festival in late July and the oyster festival in mid-September.

Steinberg will always be very interested in playing an active role in industry working groups which seek to identify problems and find solutions with a view to increasing the consumption of fresh fish and to guaranteeing that Canadian consumers will always have access to high quality Canadian products.

Summing up, I would like to congratulate the Chairman and members of this Senate Committee for their tremendous efforts in staging these hearings. The reading of the interim report and the transcripts of the hearings has convinced us that they should be published and distributed to all industry officials. We have learned a great deal from these documents and believe that they could benefit many other partners in the industry and facilitate their participation in different working groups.

Thank you for your attention.

Le président: Je vous remercie beaucoup, monsieur Léonard. Avant de céder la parole au sénateur Le Moyne, je tiens à aviser les sénateurs de ce que nous prendrons notre déjeuner après

[Text]

lunch, and then we will have to have a meeting *in camera* to go over some of the details of our visit to Alaska next February 7. So we are here for a bit of time. Senator Le Moyne?

Le sénateur Le Moyne: Merci, monsieur le président.

Monsieur Léonard, auriez-vous l'obligeance d'élaborer un peu sur ce que vous dites à la page 3 de votre mémoire, au dernier alinéa, lorsque vous discutez des méthodes de préparation du poisson frais ce qui vous cause apparemment des difficultés.

Qu'est-ce qu'il y a de défectueux dans ces méthodes de préparation?

M. Léonard: Sénateur Le Moyne, nous réferez à la page 3?

Le sénateur Le Moyne: Oui, à la page 3.

Les méthodes de préparation, entre autres, comptent parmi les obstacles majeurs à la consommation de poissons frais.

M. Léonard: Lorsque l'on parle de méthode de préparation au niveau du consommateur, dans nos supermarchés, nous avons fait des dégustations pour faire connaître certains produits.

A notre grande surprise, nous avons dû revenir à la base, lorsque l'on parle de méthodes de préparation à la cuisson, pour enseigner au consommateur comment la méthode de cuisson d'un filet de plie était facile et pratique, que le processus prenait à peine trois minutes.

Alors, lorsque l'on parle de méthode de préparation, l'on parle d'éduquer notre consommateur; l'on devra accomplir un travail énorme pour augmenter notre consommation per capita dans ce sens.

Le sénateur Le Moyne: Vous ne faisiez pas allusion du tout aux méthodes de préparation du poisson frais à la source.

M. Léonard: Dans ce paragraphe?

Le sénateur Le Moyne: Peut-être pas là mais ailleurs; apparemment, il y a des difficultés.

M. Léonard: Définitivement il y a des difficultés à la source lorsque l'on parle d'emballage, d'étiquetage et aussi de fraîcheur. On dit que le poisson doit vivre dans la glace. On parle du service aérien, qui en est un exemple. On fait des festivals de saumon en provenance du Pacifique. On les reçoit dans ce qu'on appelle, excusez l'anglicisme, des "chill packs".

Alors, lorsque l'on les reçoit à l'aéroport, il faut définitivement les transporter par après dans un entrepôt pour les acheminer dans nos supermarchés. On croit sincèrement que le transport aérien devrait permettre la glace, surtout avec les contenants que l'on a imaginés. Alors, nous avons une bonne boîte, un bon contenant et on sait que le poisson doit vivre dans la glace. Je pense que l'on aurait une meilleure qualité de produits dans nos supermarchés.

Le sénateur Le Moyne: Est-ce que les transporteurs aériens sont alertés à cette difficulté?

M. Léonard: On fait affaire directement avec les fournisseurs. Présentement, l'on travaille pour tenter de changer le système, mais ce n'est pas chose facile.

[Traduction]

les témoignages et nous nous réunirons à huit clos pour revoir certains détails de notre voyage en Alaska qui commencera le 7 février prochain. Nous sommes donc ici pour un certain temps. Sénateur Le Moyne?

Senator Le Moyne: Thank you, Mr. Chairman.

Mr. Léonard, would you be kind enough to elaborate a bit on what you say in the last paragraph on page 3 of your brief about methods of preparing fresh fish, which apparently causes problems for you.

What's wrong with the methods of preparation?

Mr. Léonard: Are you talking about page 3, Senator Le Moyne?

Senator Le Moyne: Yes.

"Preparation methods are one of the chief obstacles to fresh fish consumption."

Mr. Léonard: When we speak of methods of preparing fish, at the consumer level, we've offered free samples in our supermarkets to let people get to know certain products.

To our surprise, we had to get right back to basics in cooking methods, to show consumers how easy and convenient it is to cook a fillet of sole, how it only takes three minutes.

So when we speak of preparation methods, we're talking about educating our consumer. We've got a huge job ahead of us as far as increasing our per-capita fish consumption is concerned.

Senator Le Moyne: You weren't referring at all to the methods used to prepare fresh fish at the source.

Mr. Léonard: In this paragraph?

Senator Le Moyne: Perhaps not in that paragraph, but elsewhere; apparently there are problems.

Mr. Léonard: There are of course difficulties at the source, definitely, in terms of packaging, labelling and also freshness. It's said that fish should live in ice, and flying them in is an example of this. We have festivals of Pacific salmon and we get them in what are known as "chill packs".

So when they arrive at the airport, they absolutely have to be taken straight to a warehouse to be distributed to our supermarkets. We believe that air transport ought to make it possible to keep them on ice, especially with the containers we have designed. So we have a good box, a good container, and we know that fish have to be kept on ice. I think our supermarkets would have a better-quality product.

Senator Le Moyne: Are air carriers aware of the problem?

Mr. Léonard: We deal direct with the suppliers. We're working just now to try and change the system, but it's not easy.

[Text]

Le sénateur Le Moyne: Je vous remercie, monsieur Léonard. Merci, monsieur le président.

The Chairman: Mr. Léonard, we have had evidence from other witnesses in the retail and wholesale areas. I wonder if you could put us into perspective as to how much fish business you do. How much fish do you buy a year, how much do you sell, and could you give us a comparison of how fish fits in with your overall sales when you take into consideration poultry and meat?

Mr. Léonard: Right now, being responsible for the daily operation end of it, the total sales in fish represent 10 per cent of the total daily sales. If we look at the meat department, the daily sales represent about 32 per cent of the total meat sales. So, in terms of average weekly sales in 55 stores where we have boutiques, we are doing—because we do not capture any self-service stores because it is part of the meat sales—around an average of about \$150,000 to \$175,000 a week. If you want it in pounds and tonnage, I will gladly mail back the figures in terms of volume per week and species.

The Chairman: The \$175,000 a week, is that the sales of fish?

Mr. Léonard: Sales of fish strictly.

The Chairman: Alone?

Mr. Léonard: Yes, strictly fresh fish, because in all of our boutiques, except seafood, it is strictly fresh fish. In other words, this does not take into account the frozen fish counters in our stores; those sales are not included in our dollar figures that I am giving you; this is strictly fresh fish sales.

The Chairman: As you know, over the years there has been a stigma that people who go into a store, into a boutique, wonder if the fish is fresh. I note a pretty concentrated effort to improve this, and I see an improvement in the display cases in all the supermarkets today. One question we often hear concerns the location of fish in relation to meat and cheese. Is that location an important aspect of your store displays? For example, people sometimes say that they smell the fish when they are buying the meat—that type of thing. Is there any importance in that?

Mr. Léonard: I think with the approach that we have just showed you on the slide, the first objective is that we want our boutiques to be at the front end of the stores. With the approach with the stainless steel tables and the design of that fish boutique, fresh fish should not smell. I think that with the new approach we have taken, we have avoided that smell. In terms of presentation, putting fish on, I would say, a three-hour basis instead of stacking high, using that approach—

The Chairman: Yes; yes.

Mr. Léonard: —results in quality, freshness and avoids smell.

[Traduction]

Senator Le Moyne: Thank you, Mr. Léonard. Thank you, Mr. Chairman.

Le président: Monsieur Léonard, nous avons entendu d'autres témoins des secteurs de la vente au détail et de gros. Je me demande si vous pourriez nous donner une idée de ce que représente le poisson pour votre commerce, en d'autres mots combien de poissons vous achetez et vendez par année; pourriez-vous également nous donner une idée de la part que représente le poisson pour votre chiffre d'affaires total par rapport à la volaille et à la viande?

M. Léonard: Comme je m'occupe des activités journalières, les ventes totales de poisson représentent à l'heure actuelle 10 p. 100 des ventes quotidiennes globales. Les ventes quotidiennes du département de la boucherie représentent environ 32 p. 100 des ventes quotidiennes totales. Donc, les ventes hebdomadaires moyennes de 55 magasins dotés de comptoirs spécialisés, s'élèvent à quelque 150 000 \$ ou 175 000 \$, et ce chiffre ne tient pas compte des ventes des comptoirs libre-service puisqu'elles sont calculées dans les ventes de viande. Si vous voulez savoir ce que cela représente en livres et en tonnes, je serai heureux de vous faire parvenir par le courrier les chiffres relatifs au volume hebdomadaire pour chaque espèce.

Le président: Est-ce que le montant de 175 000 \$ représente les ventes hebdomadaires de poisson?

M. Léonard: Strictement les ventes de poisson . . .

Le président: Seulement?

M. Léonard: Oui, strictement du poisson frais car tous nos comptoirs spécialisés, sauf ceux où l'on vend des fruits de mer, ne vendent que du poisson frais. En d'autres termes, cela ne tient donc pas compte du poisson surgelé; les chiffres que je vous donne ne s'appliquent qu'aux ventes de poisson frais.

Le président: Comme vous le savez, depuis quelques années, les clients de magasins ou de comptoirs spécialisés se demandent de plus en plus si le poisson est effectivement frais. Il me semble toutefois que, dans l'ensemble, la situation a tendance à s'améliorer et ça se remarque dans les étalages de tous les supermarchés aujourd'hui. La question qui revient souvent sur le tapis est celle de l'emplacement du poisson par rapport à la viande et au fromage. Estimez-vous que c'est un aspect important de vos magasins et de vos étalages? Il arrive que des clients se plaignent de sentir le poisson lorsqu'ils achètent de la viande. Faut-il accorder à cela une certaine importance?

M. Léonard: D'après ce que nous venons de vous montrer sur la diapositive, le principal objectif consiste à ce que nos boutiques soient placées dans la partie avant du magasin. Grâce à cette conception de la boutique de poisson et aux tables en acier inoxydable, le poisson frais ne devrait pas avoir d'odeur. Cette nouvelle façon de procéder nous permet, selon moi, d'éviter toute odeur. De même, garnir les comptoirs au fur et à mesure des besoins, toutes les trois heures, disons, plutôt qu'une seule fois . . .

Le président: Oui, oui.

M. Léonard: . . . permet de préserver la qualité et la fraîcheur du produit, de sorte qu'il n'ait aucune odeur.

[Text]

The Chairman: I notice you are mentioning how you pack your fish or how you display your fish with the ice. I want to bring something to your attention. We had a witness from Sunwell Engineering Company who showed us a new method of icing fish, using "crystal ice", which opens up new horizons for the fishing industry in the form of assured high quality and low energy and labour costs. I am wondering if you have ever heard of this and if you could comment on it? Tests conducted by the Department of Fisheries and Oceans using crystal ice showed that fish could be cooled from their own temperature to 34 degrees Fahrenheit within ten minutes, compared to the much longer times normally required for freezing fish. One thing that struck me was the fact that they pour the ice on. For example, when you are packing the fish, you do not have to put a layer of ice then a layer of fish, then a layer of ice; you can simply put all of the fish in and then the ice finds its way around the fish by the adaptation of the crystal ice. I just wondered if you had heard about that.

Mr. Léonard: No, I have never heard about it.

The Chairman: I think senators are aware that its use is reaching high proportions. They cannot even supply the demand now. It will be news to Newfoundland and other places.

Does anyone else have questions? Senator Cottleau.

Senator Cottleau: In the first place, I congratulate you on your brief. I thought it was very informative. Coming from an Atlantic province myself, I often see a lot of fishing activity. I agree with you that, as you mentioned in your brief, freshness is the ultimate in fish; it is the key, I suppose, to the market.

What is the source of your supplies? Perhaps I should put it more specifically: Do you buy from Nova Scotia?

Mr. Léonard: Yes. I will pass that question to Mr. Larose who is our buyer. I am sure he will even specify the names of suppliers from your area.

Mr. Claude Larose, Buyer-Merchandiser, Procurement and Merchandising—Deli, Steinberg Distribution: We buy from New Brunswick, from National Sea, and also from some distributors in Nova Scotia. We also buy from two distributors who supply our stores directly.

Senator Cottleau: We have heard of transportation problems in terms of getting fish from where you buy it to the market. What is the time span between the date of the catch and the date of the display on your fish counter?

Mr. Léonard: We know that our fish boat goes out for 10 to 14 days compared to European fish boats which go out for only three days. When I receive my fish at store level it will be at least seven to 10 days old.

Senator Cottleau: You have live lobster fish outlets. How do you transport those fish here in the live form?

[Traduction]

Le président: Je vois que vous indiquez comment vous emballez le poisson et le disposez sur la glace. J'ai un point à aoumettre à votre attention. Nous avons entendu un témoin de la Sunwell Engineering Company qui nous a démontré une nouvelle méthode de préservation du poisson avec de la glace, de la «glace en cristaux» qui ouvre de nouveaux horizons à l'industrie de la pêche en ce sens qu'elle assure une grande qualité et moins de frais d'énergie et de main-d'œuvre. Avez-vous déjà entendu parler de ce produit et, le cas échéant, qu'en pensez-vous? Selon des tests effectués par le ministère des Pêches et Océans avec la glace en cristaux, le poisson pourrait passer de sa propre température à 34 degrés fahrenheit en dix minutes, un délai beaucoup plus court que celui normalement exigé pour d'autres types de congélation. Ce qui m'a le plus surpris, toutefois, c'est que la glace est versée sur le poisson. Plus nécessaire donc de mettre une couche de glace, une couche de poisson, une couche de glace. Il suffit de placer le poisson dans le bassin et la «glace en cristaux» l'enrobe. Je me demandais simplement si vous aviez entendu parler de cette méthode.

M. Léonard: Non jamais.

Le président: Les sénateurs savent que cette méthode est largement utilisée à présent. On n'arrive même plus à suffire à la demande. Ce sera une bonne nouvelle pour Terre-Neuve et ailleurs.

Quelqu'un d'autre veut-il poser des questions, car moi j'en ai un million à poser?

Le sénateur Cottleau: Je voudrais d'abord vous féliciter pour votre mémoire. Il était très instructif. Comme je viens d'une province de l'Atlantique, je suis souvent témoin d'activités de pêche. Je conviens avec vous, comme vous l'avez mentionné dans votre mémoire, que la fraîcheur est la qualité ultime, clé, pour la mise en marché du poisson.

Quelle est votre source d'approvisionnement? Peut-être devrais-je être plus précis: achetez-vous votre produit de la Nouvelle-Écosse?

M. Léonard: Oui. Je vais demander à M. Larose, notre acheteur, de répondre à cette question. Je suis sûr qu'il pourra même vous indiquer le nom de nos fournisseurs de cette région.

M. Claude Larose, acheteur principal, Approvisionnement et mise en marché—charcuterie, distribution Steinberg: Nous achetons du Nouveau-Brunswick, de National Sea et de certains distributeurs de la Nouvelle-Écosse. Nous achetons également le produit de deux distributeurs qui approvisionnent nos magasins directement.

Le sénateur Cottleau: Nous avons entendu parler de problèmes de transport en ce qui a trait à l'acheminement du poisson de l'endroit de l'achat au marché. Quel est le délai entre la date de la prise et celle de la mise en vente dans vos comptoirs de poisson?

M. Léonard: Nous savons que nos navires partent en mer pour 10 à 14 jours, alors que les navires européens ne partent que pour 3 jours. Lorsque je reçois mon poisson au magasin, il a donc déjà été pris depuis au moins sept à dix jours.

Le sénateur Cottleau: Vous vendez également du homard vivant. Comment le transportez-vous?

[Text]

Mr. Larose: They are transported directly from New Brunswick by National Sea by truck. During the festival Steinberg receives them three times a week.

Senator Cottleau: Are you able to satisfy your demand by buying domestic fish supplies or do you have to import?

Mr. Léonard: When you talk of demand, are you talking of specific species or in general?

Senator Cottleau: In general.

Mr. Léonard: We do encounter some difficulties in trying to supply 52 weeks a year. We are buying a lot from the States. In the future we will have to look to Europe for some species.

Senator Cottleau: What percentage of Steinberg seafood is imported from major countries?

Mr. Léonard: I don't have the figures here but I can supply you with some. Using as an example the last four or six months we can try to determine what came from Canada, the United States and so on. I will send that information to Madame Deschênes.

The Chairman: Mr. Léonard has given us a sheet which shows the volume of fish Steinberg receives. We will have that photocopied and distributed.

Senator Petten: Mr. Chairman, you have apparently anticipated one part of my question which has to do with the Sunwell system. That system is used in Newfoundland and in Barbados so you will understand that the system is adaptable to both climates.

I believe you said that styrofoam containers are used in Europe in the transportation of fish. Are we using those on this side of the Atlantic as yet?

Mr. Léonard: We are asking some of our suppliers to use that type of styrofoam box. As you no doubt know, there is a grill in the bottom of the box which allows the water to pass down through the fish and then leave the container so the fish is not seated in water. This retains the quality and freshness of the fish.

Another aspect is that that type of box is easy to handle in our stores since only one species is packed in any one box. This makes it easy to work with at the point of sale. When these containers arrive at the store they are opened and we ice them again.

We would like to see these boxes used in the transportation of salmon from B.C. They are easily handled by airlines and I believe the airlines would accept carrying styrofoam boxes such as the ones you have in mind. At the moment we use wax boxes with ice packs. They may be piled 10-high at the airport and by the time the product reaches our warehouse the fish quality may not be so high.

[Traduction]

M. Larose: National Sea nous l'amène directement du Nouveau-Brunswick en camion. Au cours du festival, Steinberg est approvisionné trois fois par semaine.

Le sénateur Cottleau: Êtes-vous capable de répondre à la demande en vous approvisionnant uniquement de poissons canadiens ou devez-vous en importer?

M. Léonard: Songez-vous à une espèce en particulier ou voulez-vous dire en général?

Le sénateur Cottleau: En général.

M. Léonard: Nous avons quelques difficultés à assurer l'approvisionnement 52 semaines par année. Nous achetons une grande quantité de poissons des États-Unis et il faudra dans l'avenir tâcher d'obtenir certaines espèces d'Europe.

Le sénateur Cottleau: Quel pourcentage des mollusques et crustacés que vend Steinberg est importé des principaux pays exportateurs?

M. Léonard: Je n'ai pas les données en main, mais je pourrais vous les fournir. En nous fondant, par exemple, sur les données des quatre ou six derniers mois nous pouvons essayer de déterminer quel est le pourcentage de produits de la mer provenant du Canada, des États-Unis ou d'un autre pays. Je vais faire parvenir cette information à M^{me} Deschênes.

Le président: M. Léonard nous a remis un tableau qui indique le volume de poissons que reçoit Steinberg. Nous allons le faire photocopier et ensuite le distribuer.

Le sénateur Petten: Monsieur le président, vous m'avez semble-t-il devancé un peu. Je voulais poser une question à propos du système Sunwell. Ce système est utilisé à Terre-Neuve et à la Barbade. Il est donc adaptable aux deux climats.

Vous avez dit je crois qu'on utilise en Europe des conteneurs en styromousse pour transporter le poisson. Faisons-nous de même de ce côté-ci de l'Atlantique?

M. Léonard: Nous demandons à certains de nos fournisseurs d'utiliser ce genre de conteneurs. Vous le savez sans doute, ils sont pourvus au fond d'un treillis d'égouttement qui empêche le poisson de demeurer dans l'eau et lui conserve sa qualité et sa fraîcheur.

Ajoutons que ces boîtes sont faciles à manipuler à nos magasins, parce que chacune ne renferme qu'une espèce de poisson. La mise en vente s'en trouve accélérée d'autant. Lorsque ces conteneurs arrivent au magasin, on les ouvre et on les remplit de nouveau de glace.

Nous aimerions que des boîtes de ce genre soient utilisées pour le transport du saumon de la C.-B. Je crois que les compagnies de transport aérien accepteraient d'utiliser les boîtes en styromousse dont vous parlez car elles se manipulent facilement. Pour l'instant, nous nous servons de boîtes cirées dans lesquelles nous plaçons des sacs réfrigérants. Il arrive qu'à l'aéroport on empile dix de ces boîtes l'une sur l'autre et lorsque le poisson arrive enfin à notre entrepôt, sa qualité a quelque peu souffert durant le transport.

[Text]

Senator Petten: It would seem to be that if you used the Sunwell system of styrofoam boxes filled with ice crystals the fish would retain its high quality for a longer period of time.

Prior to my appointment to the Senate I was involved in this business in Newfoundland. We would ship fresh salmon on ice in huge wooden boxes which meant that the product could not be shipped by air. After an eight or 10-hour journey by truck most of the ice would have melted. This is why I was impressed by the Sunwell system and am curious to know whether anyone is using it.

Mr. Léonard: I do not think so. Since I have been in the business for 28 years I do remember the wooden boxes you are talking about. During recent years there has been increased security. There is also the fact that only a certain weight of box can be handled. Therefore, I do believe it would be a good idea to look at the Sunwell approach of using styrofoam boxes of a certain size that the total industry could use.

Senator Petten: In your brief you state:

"Currently in Quebec, we raise trout and salmon in fish farms."

Do you mean by that that Steinberg is doing this in Quebec?

Mr. Léonard: No, perhaps that sentence needs to be rephrased. We are not directly involved in that. Salmon is being raised in New Brunswick and trout is raised in Quebec. We can get a supply of those species 52 weeks a year.

Senator Petten: Does the customer accept the price of species that are grown in aquaculture? It is my understanding that the price of species grown in aquaculture will be somewhat higher than that for the wild product.

Mr. Léonard: Strangely enough, price is not a major consideration. I believe it ranks fifth behind other considerations. From the surveys done in the States it seems that customers consider value, quality, freshness and service before they consider price. With aquaculture we can offer a convenience and a fresh product so price is not that important.

We are trying to encourage customers to eat fish other than haddock, cod and sole. At the moment we are selling trout fillets because some people do not want to buy a full fish. We are finding that this answers a need. The same applies to the salmon industry. We have been talking to our suppliers in B.C. and have been trying to persuade them to supply us with fillets of salmon because some people will not eat salmon steaks because of the bones. If we can present the salmon as a fillet I am sure we will be able to sell more tonnage and I am sure more customers will eat more salmon.

The Chairman: Mr. Léonard, this committee has prepared an interim report on the freshwater fishery in central Canada. In the course of preparing that report we heard evidence over a period of months and, to our dismay, we found that consumers frequently cannot buy fresh fish in the very areas where that fish is caught. This leads us to believe that there is not enough effort on the part of government and industry to sell fish

[Traduction]

Le sénateur Petten: Si vous utilisiez le système Sunwell qui consiste à remplir les boîtes à styromousse avec des cristaux de glace, le poisson conserverait plus longtemps sa qualité.

Avant ma nomination au Sénat, je travaillais dans ce domaine à Terre-Neuve. Nous expédions le saumon frais couvert de glace dans d'énormes boîtes de bois, dont le volume interdisait l'expédition par avion. Après avoir séjourné dans un camion pendant huit ou dix heures, la glace était presque toute fondue. C'est pourquoi j'ai retenu ce système Sunwell et je suis curieux de savoir si quelqu'un l'utilise.

M. Léonard: Je ne le crois pas. Je suis en affaires depuis 28 ans et je me souviens de ces boîtes de bois. Mais au cours des récentes années, nous avons amélioré la qualité des moyens de transport. Il faut aussi considérer qu'on ne peut manipuler qu'une boîte d'un certain poids. Aussi, je crois qu'il serait bon d'étudier la méthode Sunwell et d'utiliser des boîtes en styromousse dont les dimensions conviendraient à toute l'industrie.

Le sénateur Petten: Vous dites dans votre mémoire:

«Au Québec, nous produisons des truites et des saumons dans des établissements piscicoles».

Entendez-vous par là que Steinberg fait ce genre d'élevage au Québec?

M. Léonard: Non, je crois que cette phrase n'est pas juste. Nous ne participons pas directement à l'élevage. Le saumon est élevé au Nouveau-Brunswick et la truite au Québec. Nous sommes en mesure d'obtenir ces espèces de poissons à l'année longue.

Le sénateur Petten: Le client accepte-t-il de bon cœur de payer le prix d'espèces produites en aquaculture, car j'ai cru comprendre que le prix en est légèrement supérieur à celui des produits naturels.

M. Léonard: Il est curieux de constater que le prix n'est pas à ce point important, puisqu'il vient en cinquième lieu, après d'autres considérations. Si l'on en croit les enquêtes menées aux États-Unis, le client s'attache à la valeur, à la qualité, à la fraîcheur et au service, avant de considérer le prix. L'aquaculture nous permet d'offrir un produit frais; donc, le prix n'a pas une si grande importance.

Nous essayons d'inciter le client à consommer d'autres poissons que l'aiglefin, la morue et la sole. Pour le moment nous vendons des filets de truite parce qu'il y a des gens qui ne veulent pas acheter le poisson tout entier. Cela correspond à un besoin. Il en est de même pour le saumon. Nous essayons de persuader nos fournisseurs de la C.-B. de nous livrer le saumon en filets de saumon, parce qu'il y a des consommateurs qui ne l'aiment pas en tranches, à cause des arêtes. Si nous parvenons à leur offrir des filets, je suis persuadé que nous augmenterons nos ventes de saumon et qu'un plus grand nombre de consommateurs en mangeront plus.

Le président: Monsieur Léonard, notre Comité a rédigé un rapport provisoire sur la pêche en eau douce, dans la région centrale du Canada. Nous avons été surpris d'apprendre par les témoignages que nous avons recueillis durant un certain nombre de mois que le consommateur est souvent incapable de se procurer du poisson frais dans les régions mêmes où on le pêche. Nous en avons conclu que le gouvernement et l'industrie

[Text]

domestically. What are your thoughts in that regard? Is our industry so intent upon exporting fish that it is forgetting about our basic domestic market, which could be there on a continuous basis?

Mr. Léonard: I would agree with that statement, Mr. Chairman, and I believe I have said as much in our brief. I think that more of our catch goes to the United States and Europe than to the Canadian market.

The Chairman: In the light of the threat of countervail, tariffs and so on, perhaps we should think about establishing a basic market in Canada.

Mr. Léonard: Definitely, and I would add that one aspect of this question that has been of concern to our suppliers over the years is transportation. The suppliers seem to think that if they do business with supermarket chains, they must distribute to every store in the chain. No supplier would be willing to invest that sort of money and that is understandable. Today, however, the supermarket chains can offer facilities that will get around this question. We have centralized warehouses and centralized distribution. We have made a few trips to the east and to the west, informing suppliers that if they will just ship the fish by air to our central warehouse, we will make the distribution. We want to make the industry aware that supermarket chains can distribute with their own facilities. It is just a matter of getting the fish to Montreal and we will do the job from there.

The Chairman: As Senator Côtteau has said, however, there must be a time element involved which would be of some concern.

Mr. Léonard: We are able to get two or three day delivery from the west. If we were to receive a shipment on a Sunday night, for example, it would be distributed to the first stores we hit the following Monday. To cover our 125 stores takes us about two days. The first shipment that would be received on a Sunday night would cover the first half of our stores. We might receive another shipment on a Tuesday night for the other half of our stores.

The Chairman: Does Steinberg use Air Canada for the shipment of fish?

Mr. Léonard: Steinberg deals through suppliers who use Air Canada. I believe that some of our salmon is shipped through Air Canada and other products are shipped through Canada Pacific.

The Chairman: What do you have to say about the quality of the fish that is shipped through Air Canada? This committee heard evidence from some of Air Canada's air cargo people in Vancouver as to the type of container used, to which you have referred, Mr. Léonard. They indicated that there are problems with leakage, with smell and that sort of thing. They mentioned the Norwegian container that is in use and said that it is the best one available. Are you aware of the Norwegian container that is used for the shipment of fish?

[Traduction]

en s'efforcent pas assez d'écouler le poisson sur le marché national. Qu'en pensez-vous? Notre industrie du poisson est-elle à ce point axée sur l'exportation qu'elle oublie notre marché national qu'elle pourrait exploiter en permanence?

M. Léonard: Je suis d'accord avec ce raisonnement, monsieur le président, et je crois l'avoir mentionné dans mon mémoire. Je crois qu'une plus grande partie de nos prises est destinée aux États-Unis et à l'Europe qu'au marché canadien.

Le président: Étant donné la menace que représentent les droits compensateurs, les tarifs etc., nous devrions peut-être songer à établir un marché de base au Canada.

M. Léonard: Absolument; et j'ajouterais qu'il y a à cette question un aspect qui préoccupe nos fournisseurs depuis des années déjà et c'est le transport. Les fournisseurs semblent croire que s'ils font des affaires avec une chaîne de supermarchés, il leur faut assurer la distribution à chaque succursale de la chaîne. Aucun fournisseur ne consentirait à investir de telles sommes d'argent pour le transport et c'est parfaitement compréhensible. Aujourd'hui, les supermarchés offrent des services qui contournent cette difficulté. Nous avons des entrepôts et des foyers de distribution centralisés. Nous avons fait quelques visites dans l'Ouest et l'Est du Canada, avisant les fournisseurs que, s'ils expédient le poisson par avion directement à notre entrepôt principal, nous nous chargerons de la distribution. Nous voulons que l'industrie sache que les chaînes de supermarchés sont en mesure de distribuer les produits. Il s'agit seulement de rendre le poisson à Montréal et nous nous occupons du reste.

Le président: Comme l'a dit le sénateur Côtteau, il y a ici un élément de temps qui entre en jeu et dont il faut tenir compte.

M. Léonard: Nous pouvons recevoir ainsi de deux à trois livraisons de l'Ouest. Par exemple, un chargement qui serait attendu pour le dimanche soir serait distribué dans les premiers magasins que nous aurions sur notre route le lundi suivant. Pour approvisionner nos 125 magasins, cela nous prendrait environ deux jours. Le premier chargement que nous recevions le dimanche soir serait suffisant pour approvisionner la moitié de nos magasins. Le chargement suivant, qui arriverait par exemple le mardi soir, servirait à approvisionner le reste de nos magasins.

Le président: Steinberg recourt-il aux services d'Air Canada pour le transport du poisson?

M. Léonard: Steinberg fait affaire avec des fournisseurs qui utilisent Air Canada. Sauf erreur, une partie de notre saumon est expédié par Air Canada et les autres produits, par Canada Pacifique.

Le président: Que pensez-vous de la qualité du poisson qui est expédié par Air Canada? Notre comité a entendu les témoignages de quelques représentants du service du transport des marchandises chez Air Canada à Vancouver. Ils nous ont parlé du type de contenant utilisé, point que vous avez abordé, monsieur Léonard. Ils nous ont mentionné qu'il y avait parfois des fuites, et que la senteur, entre autres, causait certains problèmes. Ils nous ont parlé du contenant norvégien qui est utilisé actuellement et qui, selon eux, serait le meilleur sur le

[Text]

Mr. Léonard: The Norweigns are using styrofoam boxes. According to what I have seen, these containers leave no doubt that there will be no leakage and no smell. Steinberg has bought some Norweign salmon and that is how we learned of those containers. I think that they should be considered because they are excellent.

The Chairman: In your view, then, the styrofoam boxes could be the answer?

Mr. Léonard: Yes, I think that they would provide a real solution to this problem. There is absolutely no leakage from them.

The Chairman: We suggested to the representatives of Air Canada that because the transportation of fish by air is more and more common, perhaps they could set aside a place on the aircraft or somehow change the configuration of the cargo plane such that a compartment could be outfitted for the packing of fish. That, however, is another matter.

I was somewhat surprised when you mentioned that you could not get a continuous supply of fish from eastern Canada. Fishery products have never been so popular. National Sea has never made so much money as it does today. It is obvious that the concentration is on the export market.

Mr. Léonard: Yes, and the export market means frozen fish. In our view, the tendency today is to eat fresh fish. In order to meet the needs of the customers, we have to get into fresh fish.

The Chairman: Are you saying that perhaps the suppliers are a little too greedy in that they are not concentrating more on the fresh fish market?

Mr. Léonard: Yes.

The Chairman: Do you buy from the Freshwater Fish Marketing Corporation in Winnipeg?

Mr. Larose: Yes, we buy from the Freshwater Fish Marketing Corporation, but the product is distributed by the suppliers at the moment. Next month, however, all of the varieties they have will be brought to the warehouse for the store.

The Chairman: Who is their supplier here? Is it their broker?

Mr. Léonard: Yes.

The Chairman: Can you get fish on a continuing basis from the FFMC?

Mr. Larose: We will start that next month.

The Chairman: What types of fish will you be getting?

Mr. Larose: We will be getting doré, trout and whitefish.

The Chairman: At page 7 of your brief you mentioned the magazine "L'Entrefilet". Is that a Canadian publication?

[Traduction]

marché. Connaissez-vous le contenant norvégien qui est utilisé pour l'expédition du poisson?

M. Léonard: Les Norvégiens utilisent des boîtes de mousse de styrène. D'après ce que j'ai vu, ces contenants ne produisent absolument pas de fuites ni de senteur. C'est lorsque Steinberg a acheté du saumon norvégien que nous en avons appris l'existence. À mon avis, on devrait envisager de les utiliser ici, car ils sont excellents.

Le président: Vous croyez donc que la solution consisterait à utiliser des boîtes de mousse de styrène?

M. Léonard: En effet, je crois qu'elles fourniraient une bonne solution à notre problème. Avec ces boîtes, il n'y a absolument aucune fuite.

Le président: Nous avons suggéré aux représentants d'Air Canada, vu que le transport du poisson se fait de plus en plus par voie aérienne, de songer à réserver une place spéciale pour le poisson à bord des avions ou de modifier l'aménagement des avions cargo de façon à ce qu'ils contiennent un compartiment conçu spécialement en fonction des emballages de poisson. Mais, c'est une toute autre histoire.

J'ai été quelque peu étonné de vous entendre dire qu'il ne serait pas possible de recevoir des expéditions continues de poisson en provenance de l'est du Canada. Pourtant, les poissons n'ont jamais été aussi en vogue. National Sea n'a jamais fait autant d'argent. De toute évidence, la production est surtout dirigée vers les marchés d'exportation.

M. Léonard: Oui, et quand on parle d'exportation, on parle principalement de poisson surgelé. Or, nous croyons que le consommateur a tendance de nos jours à préférer le poisson frais. Pour satisfaire la demande, nous devons donc avoir du poisson frais.

Le président: Entendez-vous par là que les fournisseurs sont un peu trop voraces et qu'ils sont plus ou moins intéressés à vendre du poisson frais?

M. Léonard: Oui.

Le président: Achetez-vous parfois des produits de l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce de Winnipeg?

M. Larose: Oui, nous achetons de l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce, mais nous le faisons actuellement par l'intermédiaire de nos fournisseurs. Le mois prochain, toutes les variétés que l'Office offre seront emmagasinées en entrepôt pour le magasin.

Le président: Qui est le fournisseur de l'Office ici? Y a-t-il un courtier?

M. Léonard: Oui.

Le président: L'Office est-il en mesure de vous approvisionner sur une base continue?

M. Larose: À partir du mois prochain.

Le président: Quelles espèces de poisson pouvez-vous acheter?

M. Larose: Du doré, de la truite et du poisson blanc.

Le président: À la page 7 de votre mémoire, vous parlez de la revue *L'Entrefilet*. Est-ce une publication canadienne?

[Text]

Mr. Léonard: It is produced by Ocean-Canada. I regret that I did not bring a copy of it. There is similar type of magazine put out in the United States called "The Seafood Leader", which carries information for buyers, retailers and producers. It will highlight, for example, who is the distributor for a particular type of variety. I will be glad to send you a copy of it. There is another magazine that we at Steinbergs use. It is called "Seafood International" and supplies information for the buyers on the despoilability of fresh fish as against frozen fish, for example, or shortages of certain species and so on. This sort of information, whether it is received through "L'Entrefilet" or through other means, is of interest to the entire industry.

I would like fishermen to know who is Steinberg and I think it is important for us to know who they are. I think it is worthwhile, as an industry or as a group, to put that sort of information together.

Senator Le Moyne: Mr. Chairman, I would like to ask two small questions about two small and very succulent items. Quelles sont les chances de trouver de la langue de morue chez Steinberg?

M. Larose: Nous en avons à l'occasion. On peut en retrouver dans certains supermarchés mais ce ne sont pas tous les supermarchés qui en ont. Ce produit n'est pas toujours disponible car les fournisseurs n'en ont pas toujours.

Le sénateur Le Moyne: Vous la vendez congelée?

M. Larose: A l'occasion fraîche et à l'occasion congelée.

Le sénateur Le Moyne: Est-ce que vous ne la vendez pas mêlée avec des bajoues? C'est le problème. Nous en retrouvons parfois mêlée avec les bajoues et ce n'est pas la même chose. Les bajoues sont difficiles à cuire et ce n'est pas très bon non plus, à moins de faire des apprêts que j'ignore.

Vous me dites donc qu'il n'y a pas de marché, pas de demande pour ce produit.

M. Larose: C'est exact.

Le sénateur Le Moyne: Il y a de l'éducation à faire à ce sujet?

M. Larose: La demande est minime, il reste beaucoup d'éducation à faire à ce sujet.

Le sénateur Le Moyne: Ma deuxième question concerne le foie de morue en boîte ou en conserve probablement. Est-ce qu'il y a des chances d'en trouver chez vous?

M. Léonard: Si je peux prendre votre question sous réserve et vous répondre par écrit à savoir si on trouve ce produit dans nos magasins et dans quelle région on peut le trouver. Je pense que vous êtes de la région de Trois-Rivières ou Québec? Est-ce que vous êtes dans le secteur de Trois-Rivières?

Le sénateur Le Moyne: Non.

M. Léonard: Je croyais que vous étiez dans ce secteur. Il me fera plaisir de répondre à cette question par écrit.

Le sénateur Le Moyne: Maintenant j'ai trouvé au magasin IGA dernièrement du foie de morue qui venait de Finlande. Il était vendu en conserve et ce n'était pas bon. Je ne sais pas ce

[Traduction]

M. Léonard: Elle est publiée par Océans Canada. J'aurais dû vous en apporter un exemplaire. Aux États-Unis, on publie le même genre de revue. Elle s'intitule: *The Seafood Leader*. Elle vise à renseigner les acheteurs, les grossistes et les producteurs. On pourra par exemple y apprendre le nom du distributeur d'une variété de poisson donnée. Il me fera plaisir de vous envoyer un exemplaire, si vous le voulez. Il y a également une autre revue que nous utilisons chez Steinberg. C'est *Seafood International*. Elle s'adresse aux acheteurs à qui elle fournit des renseignements sur la fragilité du poisson frais par rapport au poisson surgelé, par exemple, ou sur les éventuelles pénuries de certaines espèces. Ce genre d'information, qui nous est donné dans *L'Entrefilet* ou dans d'autres revues, présente de l'intérêt pour l'industrie dans son ensemble.

J'aimerais que les pêcheurs connaissent Steinberg tout comme il serait important que nous les connaissions aussi. À mon avis, les industries comme les groupes ont avantage à mettre leurs connaissances en commun.

Le sénateur Le Moyne: Monsieur le président, j'aimerais poser deux petites questions au sujet de deux produits très délicats et très succulents. What are my chances of finding cod tongues at Steinberg's?

Mr. Larose: We get them in occasionally. They're available in certain supermarkets, but not all of them. It's a product that isn't always available, because the suppliers don't always have it.

Senator Le Moyne: You sell them frozen?

Mr. Larose: Sometimes fresh, sometimes frozen.

Senator Le Moyne: And don't you sell them mixed with cheeks? That's a problem. We sometimes find them mixed with cheeks, which aren't the same thing. Cheeks are difficult to cook and not very good, unless they can be used in dishes I don't know about.

So you're telling me there's no market, no demand, for this product.

Mr. Larose: That's right.

Senator Le Moyne: There's some educating that needs to be done about it?

Mr. Larose: The demand is so small, there's a lot of educating to be done.

Senator Le Moyne: My second question concerns cod liver in tins or jars. What are the chances of finding it in your stores?

Mr. Léonard: If I may, I'd like to take your question under consideration and send you the answer in writing if we sell that product and in which zone it's available. I believe you're from the Trois-Rivières region? Or is it Quebec City? Are you in the Trois-Rivières zone?

Senator Le Moyne: No.

Mr. Léonard: I thought you were. I'd be pleased to send you the information in writing.

Senator Le Moyne: Now, I recently found tinned cod liver at an IGA, but it was from Finland. It was sold in tins and wasn't good. I don't know what they do to their cod livers, but

[Text]

qu'ils lui font à ce foie mais il est rouge. Ce n'est pas la vraie couleur du foie de morue. Comme vous le savez, c'est plutôt brun. Il y en avait autrefois. Vous vous souvenez de la compagnie Rhéaume qui en répandait sur le marché d'excellente qualité dans les années 50. Tout cela est disparu.

Maintenant il y a des approvisionnements possibles à des endroits comme Matane ou Rimouski pour ce produit en conserve. C'est un produit de très très haute qualité. Vous pourriez vendre ce produit comme le foie d'oie, le foie gras ou le foie de canard à \$25 la petite boîte. J'aimerais obtenir des réponses à cette question.

Mr. Léonard: Il me fera plaisir de vous répondre par écrit.

Senator Petten: Mr. Chairman, may I make a comment?

The Chairman: Certainly.

Senator Petten: Mr. Léonard, when your people are looking for cod tongues, they should specify that they want them small, because even in Newfoundland there is no market for the big ones. We like cod tongues at home, but you should go after the small ones.

Senator Le Moyne: Congratulations, senator. That is a good point.

Senator Petten: I might then be able to go to Steinberg's and buy them.

Senator Le Moyne: You would never find that at McDonald's.

The Chairman: You had better watch out. We are going to have the representatives of McDonald's appear before us. I would like to refer to another point. Advertising has been something that has been tossed around over the years, and I am wondering whose responsibility it is. Is it the government's, the industry's or the supermarkets'? Whose responsibility is it? How much advertising do you do yourself? What are your views on the responsibility for advertising, and educating the public to the nutritional value, the health value, of fish?

Mr. Léonard: That should be done by everyone. The government should be involved, the distributors and the retailers. There should be a committee formed and a survey done to try to analyze what the customer is looking for. We should not spend our money on an advertising program until we know what the customer wants. The Canadian government used to supply us with a nice booklet. I would have to say that those booklets were really nice; but what does the customer do with it at home? That is my question. As I mentioned earlier, we had a demonstration at store level with recipes of meals that could be made in 10 minutes. Over a two-month period we found that we had to come down to the basics in presenting this to the customer. We have to train our people behind the counter to advise customers what to do—how to cook a certain fish, and so on. The money should be spent on educating the public, but the government, the distributors and the retailer should be involved. It should be a group working together on a program to educate both customers and employees.

[Traduction]

it was red. That's not the real colour of a cod liver, as you know: they're more brownish. There used to be cod liver on the market, you'll remember the firm of Rhéaume, which marketed a first-rate product in the '50s. All that has gone.

Nowadays it could be supplied in tins from places like Matane or Rimouski. They sell a very high-quality product. You could sell it like goose liver or pâté, duck liver (pâté) costs \$25.00 for a little jar. I look forward to your answer to this question.

Mr. Léonard: I'll be happy to get back to you in writing.

Le sénateur Petten: Monsieur le président, puis-je faire une remarque?

Le président: Je vous en prie.

Le sénateur Petten: Monsieur Léonard, lorsque vos gens cherchent des langues de morue, ils devraient préciser qu'ils en veulent des petites, parce qu'à Terre-Neuve il n'y a pas de marché pour les grandes. Nous aimons les langues de morue chez nous, mais vous devriez en chercher des petites.

Le sénateur Le Moyne: Félicitations, sénateur. C'est un excellent point.

Le sénateur Petten: Je pourrais alors me rendre chez Steinberg en acheter.

Le sénateur Le Moyne: Vous n'en trouveriez jamais chez McDonald's.

Le président: Prenez garde! Les représentants de McDonald's vont comparaître devant nous. Je voudrais revenir sur un autre point. On a beaucoup parlé de publicité depuis quelques années et je me demande qui en est responsable. Relève-t-elle du gouvernement, de l'industrie ou des supermarchés? Qui en a la responsabilité? Combien de publicité faites-vous vous-même? Quelle est votre position sur la responsabilité dans ce domaine, et sur la sensibilisation du public à la valeur nutritive et aux bienfaits du poisson.

M. Léonard: La publicité devra être faite par tout le monde, aussi bien le gouvernement que les distributeurs et détaillants. Il faudrait mettre sur pied un comité qui chercherait à découvrir ce que le client veut. Nous ne devrions pas mettre de l'argent dans un programme de publicité avant de savoir ce que la clientèle veut. Le gouvernement canadien nous fournissait autrefois une jolie brochure. Oui, vraiment, elle était excellente, mais qu'est-ce que le consommateur en faisait à la maison? Voilà ma question. Comme je l'ai dit antérieurement, nous avons fait dans un magasin une démonstration de recettes réalisables en dix minutes. Au bout de deux mois nous nous sommes rendus compte qu'il fallait en revenir à l'essentiel dans notre présentation au public. Nous avons formé nos gens derrière le comptoir pour qu'ils sachent conseiller les consommateurs sur la façon de cuire tel ou tel poisson, etc. L'argent devrait servir à former le public, et tous devraient y participer, gouvernement, distributeurs et détaillants. Ils devraient tous travailler dans le même sens et s'entendre pour mettre en œuvre un programme sensibilisant à la fois les clients et les employés.

[Text]

The Chairman: To what depth have you looked into the effect of fish on the improvement of health?

Mr. Léonard: There are two key points. People are aware that eating fish is healthy, but we have to present it in such a way that it is also convenient. More and more women are working these days and we have to present it as being both healthy and convenient. You can throw a sole fillet into a frying pan and cook it in two minutes. It is convenient; but we have to educate the public that in cooking fresh fish there is no smell—or we should advise them of ways to avoid any smell. Many people still hold the view that if they cook fish it will smell throughout their kitchen.

The Chairman: During the past year there has been an increase in the sale of fish. I have alluded to that before. What are the impediments in connection with the domestic marketing of fish? I keep returning to this subject because I am convinced that we could sell a great deal more fish to the benefit of this country. You said that you were holding courses for young people, who are becoming proficient at serving fish. That is marvellous—and that is one example of what a larger domestic market for fish could do for Canada: it could provide jobs. I would like to have your reaction to that, and hear your comments.

Mr. Léonard: We should ask the question: Why does the industry concern itself more with frozen fish? Is it easier, from the point of view of storage, and so on? With fresh fish we are working with a fresh product. I believe that the demand today is not for frozen fish but for fresh fish. I am not sure that the industry as a whole is aware of the needs of the customer, that the retailer can now handle fresh fish much better than he could before. Whole fish represents about 5 per cent of our total tonnage; but freshwater fish could be made into fillets, and it would not be difficult to ship it by plane. I am sure that the customer would go for it.

Mr. Stephen Ashe, Operations Director, Ottawa Region, Steinberg Inc.: Perhaps I could reply to the question concerning creation of employment. I will refer to the Ottawa area, as that is the area in which I work. A year and a half ago we had no real fresh fish boutiques as such. We were selling fresh fish mostly out of the meat counter. I think we had two stores which were selling it through the old-style type of fish boutique. Since last December we have created in the Ottawa region eight full-time jobs that did not exist last year, and probably 24 part-time jobs—that is a fairly significant amount—in 10 or 11 supermarkets. Those jobs did not exist a year and a half ago. In retailing fresh fish, as Robert said, you have to have people who sell it. You cannot just put it on the counter and leave it there. Obviously it entails expense for us, but it creates jobs, for sure.

Senator Le Moynes: I was wondering if you have difficulty in educating the noses of the public at the cheese counter—because there is also a problem there. Some people will not eat

[Traduction]

Le président: Dans quelle mesure avez-vous étudié l'effet du poisson sur la santé?

M. Léonard: Il y a deux points à souligner à ce sujet. La population sait qu'il est bon pour la santé de manger du poisson, mais nous devons présenter celui-ci de manière à ce que cela soit commode. De plus en plus de femmes travaillent aujourd'hui et c'est pourquoi notre présentation doit faire ressortir l'aspect santé et l'aspect commodité. Vous pouvez jeter un filet de sole dans la poêle et le cuire en deux minutes. C'est très commode; mais il faut former le public au fait que la cuisson du poisson frais ne dégage aucune odeur—ou nous devrions les conseiller sur la façon d'éviter l'odeur. Beaucoup de gens pensent encore que s'ils cuisent du poisson ils vont empestier leur cuisine.

Le président: Les ventes de poisson ont augmenté l'an dernier. J'y ai déjà fait allusion. Quels sont les obstacles sur le marché intérieur du poisson? Je reviens sans cesse sur cette question parce que je suis convaincu qu'il serait bénéfique pour tout le pays que nous vendions beaucoup plus de poisson. Vous dites que vous dispensez des cours à des jeunes qui apprennent à vendre le poisson. C'est merveilleux—et c'est là un exemple de ce qu'un marché intérieur élargi du poisson pourrait créer au Canada, à savoir des emplois. J'aimerais savoir ce que vous en pensez.

M. Léonard: Nous devrions poser la question: «Pourquoi l'industrie s'occupe-t-elle davantage du poisson congelé? Est-il plus facile à entreposer, etc.?» Avec le poisson frais nous avons affaire à un produit frais. Je crois que la demande va aujourd'hui du côté du poisson frais plutôt que congelé. Je ne suis pas sûr que, dans l'ensemble, l'industrie connaisse les besoins du consommateur, et que le détaillant est maintenant beaucoup plus à l'aise avec le poisson frais. Le poisson entier représente environ 5 p. 100 de notre tonnage total; mais le poisson d'eau douce pourrait être mis en filet et il ne serait pas difficile de l'expédier par avion. Je suis sûr que les clients l'achèteraient.

M. Stephen Ashe, directeur des opérations, région d'Ottawa, Steinberg Inc.: Je pourrais peut-être répondre à la question touchant les créations d'emploi. Je parlerai de la région d'Ottawa puisque c'est celle où je travaille. Il y a un an et demie nous n'avions pas de boutiques de poisson frais comme tel. Nous vendions ce produit surtout au comptoir de la viande. Nous avions, je crois, deux magasins qui le vendaient à des comptoirs de poisson de style classique. Depuis décembre dernier, nous avons créé dans la région d'Ottawa huit emplois à temps plein qui n'existaient pas l'an dernier et probablement 24 emplois à temps partiel, ce qui est un nombre assez significatif, dans environs dix ou onze supermarchés. Ces emplois n'existaient pas il y a dix-huit mois. Pour vendre du poisson frais au détail, comme Robert l'a dit, vous devez avoir des personnes qui s'en occupent. Il ne suffit pas de le mettre sur le comptoir et de le laisser là. Cela entraîne des dépenses pour vous, certes, mais crée aussi des emplois.

Le sénateur Le Moynes: Je me demande si vous avez de la difficulté à former l'odorat du public au comptoir des fromages, parce qu'il y a là aussi un problème. Certaines personnes

[Text]

a certain cheese because it smells and they think it is not good. Even a steak is better when it gets dark and smells.

The Chairman: Do you sell fish to hotels and restaurants?

Mr. Léonard: No. We have been looking into the wholesale aspect for about a year now. We buy fish merely to supply our retail stores.

The Chairman: I am bothered by the fact that you cannot get continuity of supply in Canada, that as a result you have to go to the United States market and to European markets. Do you bring in much fish from the United States and Europe?

Mr. Larose: Perhaps 50 per cent of the fillets we buy each week come from the United States. The four main varieties we buy would total about 10,000 pounds per week.

The Chairman: What species do you buy?

Mr. Larose: Mostly cod, haddock, sole and turbot.

The Chairman: It is probably cod that we have sold to the United States. I find it strange that Canada imports \$.5 billion worth of fish. I can understand the ramifications of trade and so on. Do you sell marinated herring in little bottles that cost about \$2 or \$3?

Mr. Léonard: Yes.

The Chairman: That herring is probably bought in Newfoundland and shipped to Europe.

Mr. Léonard: I agree. I have a feeling that much of the fish we buy in the United States is our fish. That is why we have recommended that we get together with the industry. I am aware of the work that this committee is doing, and that is good. If we could create a committee of, say, retailers, fishermen, or whomever, it would be of great help to the marketing of fish.

The Chairman: Is there no forum where you can take your suggestions or your complaints? For example, could you not take your problems to the Minister of Fisheries and Oceans?

Mr. Léonard: We have been discussing the idea of making representations to the higher levels of government, both in the Province of Quebec and at the national level.

Senator Cochrane: Is there a demand for mussels?

Mr. Larose: We sell both the regular mussel and the cultivated mussel. The cultivated mussel is doing very well, because customers find it cleaner and the meat is very good.

Senator Cochrane: A couple of people in my area are considering setting up a mussel farm, and they are exploring the aquaculture program. They tell me that there is a market for mussels. Is this a known fact within your organization? Is there a demand for these mussels?

[Traduction]

ne mangeront pas d'un fromage qui sent parce qu'elles pensent qu'il n'est pas bon. Même un steak est meilleur lorsqu'il devient plus foncé et dégage une odeur.

Le président: Vendez-vous du poisson aux hôtels et aux restaurants?

M. Léonard: Non. Nous sondons le marché du gros depuis à peu près un an. Nous achetons du poisson uniquement pour approvisionner nos magasins de détail.

Le président: Je m'étonne de voir que vous ne pouvez vous approvisionner uniquement au Canada et que vous devez avoir recours aux marchés américain et européen. Achetez-vous beaucoup de poisson des États-Unis et de l'Europe?

M. Larose: À peu près 50 p. 100 des filets que nous achetons chaque semaine proviennent des États-Unis. Les quatre principales variétés que nous achetons totalisent environ dix mille livres par semaine.

Le président: Quelles espèces achetez-vous?

M. Larose: Essentiellement de la morue, de l'aiglefin, de la plie et du turbot.

Le président: Il s'agit probablement de morue pêchée ici et vendue aux États-Unis. Je trouve étrange que le Canada importe pour une valeur de 0,5 milliard de dollars de poisson. Je peux cependant comprendre les subtilités du commerce, etc. Vendez-vous du hareng mariné vendu en petite bouteille de 2 \$ ou 3 \$ chacune?

M. Léonard: Oui.

Le président: Ce hareng est probablement acheté à Terre-Neuve et expédié en Europe.

M. Léonard: Effectivement, j'ai l'impression de la majorité du poisson que nous achetons aux États-Unis provient d'ici. C'est pourquoi, d'ailleurs, nous préconisons une alliance avec l'industrie. Je suis au courant des travaux de votre comité et je m'en réjouis. Si nous pouvions créer une association qui regrouperait, par exemple, les détaillants, les pêcheurs ou quiconque relié de près ou de loin à l'industrie des pêches, cela faciliterait grandement la commercialisation de notre poisson.

Le président: N'existe-t-il aucune tribune où vous pouvez faire valoir vos propositions ou faire entendre vos plaintes? Par exemple, ne pouvez-vous faire part de vos problèmes au ministre des Pêches et Océans?

M. Léonard: Nous avons discuté de la possibilité de présenter des instances aux plus hauts paliers de gouvernement, tant au niveau provincial que national.

Le sénateur Cochrane: Y a-t-il une demande pour les moules?

M. Larose: Nous vendons des moules ordinaires et des moules cultivées. Les moules cultivées sont très populaires parce que les consommateurs les trouvent plus propres et en apprécient la chair.

Le sénateur Cochrane: Certains citoyens de ma région envisagent la possibilité d'établir un établissement d'élevage de moules et étudient actuellement le programme d'aquaculture. Selon eux, il y a un marché pour les moules. Votre organisme

[Text]

Mr. Larose: Yes.

Mr. Léonard: And over the years the demand will continue to increase.

The Chairman: I had my research people go through the testimony of the previous witnesses who have appeared before the committee. I have not used any of that research, but I think that much of what the previous witnesses have said coincides with what you have said. I believe that we are getting a good indication of some of the recommendations we should put forth in our report. If you or your officials feel in the future that there is any information that the committee could use, we would be happy to hear from you.

We have heard some complaints about the sale of arctic char. Apparently there are some problems with the price, distribution and sale of arctic char from Labrador. Do you sell much arctic char?

Mr. Larose: We sell a little. The big problem there is transportation. The fish is sent frozen from Labrador.

The Chairman: Do you get any arctic char from the eastern arctic?

Mr. Larose: No.

The Chairman: If there are no further questions, I would like to thank the witnesses for taking the time to appear here today.

The committee continued *in camera*.

[Traduction]

est-il conscient de l'existence de ce créneau? Existe-t-il une demande pour les moules?

M. Larose: Oui.

M. Léonard: Et avec les années, la demande va continuer à augmenter.

Le président: Nos attachés de recherche ont passé en revue les témoignages des témoins entendus jusqu'ici par le comité. Même si je n'ai pas encore pris connaissance de leurs conclusions, je crois savoir que votre témoignage corrobore tout ce que nous avons entendu jusqu'à maintenant. Je pense que nous avons déjà une bonne idée de certaines des recommandations à inclure dans notre rapport. Si vous ou vos représentants venez à avoir d'autres renseignements utiles à nous fournir, il nous fera plaisir de vous entendre.

Nous avons eu vent de certaines plaintes au sujet de la vente de l'omble arctique. Il semble y avoir certains problèmes au niveau du prix, de la distribution et de la vente de l'omble arctique provenant du Labrador. Vendez-vous beaucoup d'omble arctique?

M. Larose: Un peu. Le principal problème réside dans le transport. Le poisson est expédié congelé du Labrador.

Le président: Achetez-vous de l'omble arctique provenant de la région est de l'Arctique?

M. Larose: Non.

Le président: S'il n'y a pas d'autres questions, je voudrais remercier les témoins d'avoir pris le temps de venir témoigner ici aujourd'hui.

Le comité poursuit ses travaux à huis clos.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnement et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

WITNESSES—TÉMOINS

From Steinberg Inc.:

Mr. Stephen Ashe, Director of Operations, Ottawa Zone;
Mr. Robert Léonard, Director, Procurement and Merchandising — Delicatessen;
Mr. Claude Larose, Head Buyer, Procurement and Merchandising — Delicatessen.

De la maison Steinberg Inc.:

M. Stephen Ashe, directeur des opérations, région d'Ottawa;
M. Robert Léonard, directeur, Approvisionnement et mise en marché — Charcuterie;
M. Claude Larose, acheteur principal, Approvisionnement et mise en marché — Charcuterie.

91
C. 28
F37



Second Session
Thirty-third Parliament, 1986-87

Deuxième session de la
trente-troisième législature 1986-1987

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent des*

Fisheries

Pêches

Chairman:
The Honourable JACK MARSHALL

Président:
L'honorable JACK MARSHALL

Tuesday, March 3, 1987

Le mardi 3 mars 1987

Issue No. 14

Fascicule n° 14

Fourteenth proceedings on:

Quatorzième fascicule concernant:

**The examination of all aspects of the marketing of fish
in Canada and all implications thereof**

**L'étude de la commercialisation du poisson au Canada
dans tous ses aspects et répercussions**

WITNESSES:
(See back cover)

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON FISHERIES

Chairman: The Honourable Jack Marshall

Deputy Chairman: The Honourable L. Norbert Thériault

and

The Honourable Senators:

| | |
|------------------|----------------|
| Bielish | *Murray, P.C. |
| Cochrane | (or Doody) |
| Corbin | Molgat |
| Cottreau | Perrault, P.C. |
| Le Moyne | Petten |
| *MacEachen, P.C. | Simard |
| (or Frith) | |

**Ex Officio Members*

(Quorum 4)

Pursuant to rule 66(4) of the Rules of the Senate

On February 3, 1987

Senator Eymard Corbin replaced Senator Michael Kirby.

On February 4, 1987

Senator Gildas L. Molgat replaced Senator Charlie Watt.

On February 19, 1987

Senator Eileen Rossiter replaced Senator Orville H. Phillips.

On February 25, 1987

Senator Ethel Cochrane replaced Senator Eileen Rossiter.

On March 3, 1987

Senator Jean-Maurice Simard replaced Senator Brenda M. Robertson.

Published under authority of the Senate by the
Queen's Printer for Canada

Available from the Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES PÊCHES

Président: L'honorable Jack Marshall

Vice-président: L'honorable L. Norbert Thériault

et

Les honorables sénateurs:

| | |
|------------------|----------------|
| Bielish | *Murray, C.P. |
| Cochrane | (ou Doody) |
| Corbin | Molgat |
| Cottreau | Perrault, C.P. |
| Le Moyne | Petten |
| *MacEachen, C.P. | Simard |
| (ou Frith) | |

**Membres d'office*

(Quorum 4)

Conformément à la règle 66(4) du Règlement du Sénat

Le 3 février 1987

Le sénateur Eymard Corbin remplace le sénateur Michael Kirby.

Le 4 février 1987

Le sénateur Gildas L. Molgat remplace le sénateur Charlie Watt.

Le 19 février 1987

Le sénateur Eileen Rossiter remplace le sénateur Orville H. Phillips.

Le 25 février 1987

Le sénateur Ethel Cochrane remplace le sénateur Eileen Rossiter.

Le 3 mars 1987

Le sénateur Jean-Maurice Simard remplace le sénateur Brenda M. Robertson.

Publié en conformité de l'autorité du Sénat par
l'imprimeur de la Reine pour le Canada

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnement et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate, Tuesday, October 28, 1986:

"Pursuant to the Order of the Day, the Senate resumed debate on the motion of the Honourable Senator Marshall, seconded by the Honourable Senator Murray, P.C.:

That the Standing Senate Committee on Fisheries be authorized to examine all aspects of the marketing of fish in Canada, and all implications thereof;

That the papers and evidence received and taken on the subject before the Committee during the 1st Session of the 33rd Parliament be referred to the Committee; and

That the Committee report no later than September 15, 1987.

After debate, and—

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative."

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat le mardi 28 octobre 1986:

«Suivant l'Ordre du jour, le Sénat reprend le débat sur la motion de l'honorable sénateur Marshall, appuyé par l'honorable sénateur Murray, C.P.,

Que le Comité sénatorial permanent des pêches soit autorisé à étudier la commercialisation du poisson au Canada dans tous ses aspects et répercussions;

Que les documents et témoignages recueillis à ce sujet par le Comité au cours de la 1^{re} session du 33^e Parlement soient déférés à ce Comité, et

Que le Comité fasse rapport au Sénat au plus tard le 15 septembre 1987.

Après débat,

La motion, mise au voix, est adoptée.»

Le greffier du Sénat

Charles A. Lussier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, MARCH 3, 1987
(22)

[Text]

The Standing Senate Committee on Fisheries met this day at 11:10 a.m., the Chairman, the Honourable Senator Jack Marshall, presiding.

Members of the Committee present: The Honourable Senators Corbin, Le Moine, Marshall, Perrault, Petten and Thériault. (6)

Other Senators present: The Honourable Senators Simard and Watt. (2)

In attendance: Mr. Vince Gobuyan, Director of Research of the Committee, Research Branch, Library of Parliament; Mr. Claude Emery, Research Assistant, Research Branch, Library of Parliament; and Miss Laura Fox, Research and Administrative Assistant of the Committee.

Also in attendance: The Official Reporters of the Senate.

Witnesses:

From Rycott Wholesale Foods Ltd.:

Mr. John Ricottone, Secretary-Treasurer.

From the Fish and Chip Shoppe:

Mr. Douglas Casimiri, Owner.

From Steinberg Inc.:

Mr. Jean-Pierre Chénier, Fish Trainer, Ottawa Zone.

The Committee resumed the examination of all aspects of the marketing of fish in Canada, and all implications thereof.

The witnesses made a statement and answered questions.

At 12:32 p.m., the Committee adjourned.

At 1:15 p.m., the Committee resumed *in camera* for the consideration of matters pertaining to its future business.

At 1:44 p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

Le greffier du Comité

Diane Deschamps

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 3 MARS 1987
(22)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des pêches se réunit aujourd'hui à 11 h 10, sous la présidence de l'honorable sénateur Jack Marshall (*président*).

Membres du Comité présents: Les honorables sénateurs Corbin, Le Moine, Marshall, Perrault, Petten et Thériault. (6)

Autres sénateurs présents: Les honorables sénateurs Simard et Watt. (2)

Présents: M. Vince Gobuyan, directeur des services de recherches du Comité, Service de recherches, Bibliothèque du Parlement; M. Claude Emery, attaché de recherche, Service de recherches, Bibliothèque du Parlement; et M^{lle} Laura Fox, adjointe administrative et attachée de recherche auprès du Comité.

Également présents: Les sténographes officiels du Sénat.

Témoins:

De la Rycott Wholesale Foods Ltd.:

M. John Ricottone, secrétaire-trésorier.

De The Fish and Chip Shoppe:

M. Douglas Casimiri, propriétaire.

De Steinberg Inc.:

M. Jean-Pierre Chénier, spécialiste du poisson, région d'Ottawa.

Le Comité poursuit l'étude de la commercialisation du poisson au Canada dans tous ses aspects et répercussions.

Les témoins font une déclaration et répondent aux questions.

À 12 h 32, le Comité suspend ses travaux.

À 13 h 15, le Comité reprend à *huis clos* l'étude des questions se rapportant à ses futurs travaux.

À 13 h 44, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

EVIDENCE

Ottawa, Tuesday, March 3, 1987

[Text]

The Standing Senate Committee on Fisheries met this day at 11 a.m., to examine all aspects of the marketing of fish in Canada, and all implication thereof.

Senator Jack Marshall (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, I see a quorum, although I am sure some more senators will be coming. We will therefore start our meeting since we have a comparatively long session.

We have with us today two very interesting witnesses from whom I am sure we will be able to gather some further information on the marketing of fish at the wholesale and retail levels through which the product gets to the consumer on the street. I would like to introduce first Mr. John Ricottone who, with his brother Charlie, owns Rycott Wholesale Foods Ltd. Mr. John Ricottone is Secretary/Treasurer of his company and brings before us a wealth of experience in fish and seafood marketing, particularly in the sales and distribution of ground-fish fillets into the fish and chip market in southern Ontario. He has significant comments to make on the fish supply situation vis-a-vis the demand for seafoods in the domestic market.

Rycott Wholesale Foods Ltd. was founded in Hamilton, Ontario in 1979, and sales for that start-up year were a modest \$90,000. On its second full year of operations, the company's sales hit \$900,000. Last year, in 1986, the company's sales reached \$12 million.

The core of Rycott's business activity is in the Hamilton-Toronto area, although its peripheral market extends south to Windsor and north up to Oshawa. Fish and seafood comprise 85 per cent of the company's sales with the balance made up of dry groceries such as seasonings, flour, et cetera. The company services over 900 fish and chip operators in southern Ontario. Mr. Ricottone attributes his company's success to consistently good service, fair pricing and high product quality standards.

I would also like to introduce on my far right Mr. Douglas Casimiri. Mr. Casimiri is the owner and manager of The Fish and Chip Shoppe, one of the most successful among the over 700 fish and chip shops in the Toronto area. Based on his hands-on experience, Mr. Casimiri is certainly qualified to relate to the committee the pressing concerns currently affecting this segment of the seafood market.

Also, you will be pleased to know that Mr. Casimiri has kindly agreed to give us an opportunity to savour his exclusive version of fish and chips during our lunch today.

Honourable senators, before I ask Mr. Ricottone to proceed, I want to indicate that we also have with us today two representatives of Steinberg Inc. who appeared before us previously. Sitting over on the right of the room are Mr. Jean-

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mardi 3 mars 1987

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des pêches se réunit aujourd'hui à 11 heures pour étudier la commercialisation du poisson au Canada dans tous ses aspects et répercussions.

Le sénateur Jack Marshall (*président*) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, je constate qu'il y a quorum, mais je suis sûr que d'autres sénateurs vont se joindre à nous. Nous allons ouvrir la séance immédiatement car elle sera relativement longue.

Nous entendrons aujourd'hui deux très intéressants témoins qui pourront sûrement nous en dire davantage sur la commercialisation en gros et au détail grâce à laquelle le poisson parvient jusqu'au consommateur. J'aimerais d'abord vous présenter M. John Ricottone qui, avec son frère Charlie, est propriétaire de la Rycott Wholesale Foods Ltd. M. John Ricottone, qui est secrétaire trésorier de sa compagnie, possède une longue expérience dans le domaine de la commercialisation du poisson et des fruits de mer, en particulier en ce qui concerne les ventes et la distribution des filets de poisson de fond sur le marché du poisson-frites dans le sud de l'Ontario. Il a des observations intéressantes à faire au sujet de l'offre de poisson par rapport à la demande de fruits de mer sur le marché intérieur.

La Rycott Wholesale Foods Ltd. a été fondée à Hamilton (Ontario) en 1979. Pendant sa première année d'exploitation, elle a réalisé un chiffre d'affaires modeste de 90 000 \$. Après une deuxième année d'existence, elle affichait des ventes de l'ordre de 900 000 \$ et l'an dernier, en 1986, le chiffre d'affaires de la compagnie a atteint 12 millions de dollars.

Les activités de la Rycott s'étendent essentiellement à la région de Hamilton-Toronto, mais également à la périphérie jusqu'à Windsor au sud et jusqu'à Oshawa au nord. Le poisson et les fruits de mer représentent 85 p. 100 de ces ventes, le reste étant composé de produits alimentaires secs comme des assaisonnements, de la farine, etc. Elle approvisionne plus de 900 vendeurs de poisson-frites dans le sud de l'Ontario. M. Ricottone n'attribue le succès de son entreprise à la qualité constante de son service, à ses prix abordables et à la qualité élevée de ses produits.

J'aimerais également vous présenter, à mon extrême droite, M. Douglas Casimiri, propriétaire et gérant du Fish and Chip Shoppe, l'un des établissements les plus prospères des quelque 700 restaurants de poisson-frites de la région de Toronto. D'après son expérience de première main, M. Casimiri est certainement en mesure d'informer le comité des préoccupations pressantes que connaît actuellement ce secteur du marché des fruits de mer.

Vous serez également heureux de savoir que M. Casimiri a bien voulu nous donner la possibilité de savourer sa recette exclusive de poisson-frites pendant notre déjeuner aujourd'hui.

Honorables sénateurs, avant de donner la parole à M. Ricottone, je souligne que nous avons également deux représentants de la compagnie Steinberg Inc. qui ont déjà comparu. À l'extrémité droite de la pièce, MM. Jean-Pierre Chenier et Gil-

[Text]

Pierre Chenier and Mr. Gilles Lalonde. They are in competition with the two gentlemen here who are our witnesses today because they also brought some samples of their fish products which we will also enjoy at lunch time. The press are not here and that is their problem since they will not be able to partake of our fish and chips. Therefore at 12 o'clock or 12.15, we will break and at that time we will taste some of the wares of Mr. Casimiri and of Steinberg's.

Without further ado, then, I will call upon Mr. Ricottone to make his presentation to this committee.

Mr. John Ricottone, Secretary Treasurer, Rycott Wholesale Foods Ltd.: Thank you very much, Mr. Chairman. I think you have covered pretty well the history of our company. What I want to discuss with this committee are the eight points I have noted on the appendix to my letter of March 2, 1987, and which I think the members of this committee have received. They are: Limited supplies; quality; seals and whales; the "French connection"; where our Canadian tax dollar is going; the Canadian taxpayer; our government's solution to this problem and why do Canadian packers want to be paid in U.S. funds? These are eight of the major problems which are facing most wholesalers in Ontario.

On my own part, I have tried to urge the suppliers and processors, as you would call them, to give us better prices but, as the situation stands today, the wholesalers will not combine or pool their efforts in order to give us this kind of satisfaction. Therefore there is a strong resentment between wholesalers and retailers and the retail side of the business is suffering. Prices of product have gone up so high that the industry itself is suffering to the extent where, in the last two months, in my business alone, between 20 and 30 accounts have either changed hands or just walked away from their businesses. This is a fast-food industry, and that is a great deal of turnover.

Mr. Chairman, that is basically what I wanted to say. What I am looking for is help from this committee or government in finding some solution as to where we can go from here in the future.

The Chairman: Is that the end of your brief, Mr. Ricottone? You can go right ahead if you want to discuss anything else, or we can question you on some of these things.

Mr. Ricottone: Well, you can question me on any of these items.

The Chairman: Yes.

Mr. Ricottone: I can give you my input on them and maybe you can give me some input on what you yourselves would suggest in our industry.

The Chairman: All right. Would you like to go ahead, Mr. Casimiri? Do you have anything to say?

Mr. Douglas Casimiri, President of Federated Fish & Chip Buying Association of Toronto: I have a few points to make.

I am also President of the Fish and Chip Association, which is a buying association we formed years ago to help us have better buy prices. So I get a good response and input from the other owners in the fish and chip trade.

[Traduction]

les Lalonde. Ils font concurrence aux deux messieurs qui témoignent aujourd'hui car ils ont eux aussi apporté du poisson auquel nous pourrions goûter. Les représentants de la presse ne sont pas ici, et c'est tant pis pour eux car ils ne pourront pas partager le repas avec nous. Par conséquent, vers midi ou 12 h 15, nous pourrions déguster certains des mets que nous ont apportés MM. Casimiri et les représentants de Steinberg.

Sans plus tarder, je demanderai à M. Ricottone de faire son exposé au comité.

M. John Ricottone, secrétaire-trésorier, Rycott Wholesale Foods Ltd.: Merci beaucoup, monsieur le président. Je pense que vous avez très bien fait l'historique de notre société. J'ai l'intention de discuter avec le comité des huit points que j'ai soulevés dans l'annexe de ma lettre du 2 mars 1987 et que les membres du comité ont dû recevoir. Ces points sont les suivants: approvisionnement limité; qualité; phoques et baleines; la «filrière française»; l'utilisation de l'argent des contribuables; les contribuables canadiens; les solutions que le gouvernement pourrait apporter à ce problème et pourquoi les conditionneurs canadiens veulent être payés en dollars américains? Voilà huit des plus graves problèmes auxquels font actuellement face les grossistes en Ontario.

Pour ma part, j'ai essayé d'amener les fournisseurs et les conditionneurs, comme on les appelle, à nous consentir de meilleurs prix, mais dans l'état actuel des choses, les grossistes refusent d'unir leurs efforts pour nous donner satisfaction. Il existe donc un vif ressentiment entre les grossistes et les détaillants et ces derniers en souffrent. Les prix ont tellement augmenté que depuis deux mois dans ma propre industrie, entre 20 et 30 établissements ont changé de mains ou ont abandonné ce type d'activité. L'industrie de la restauration minute connaît une rotation importante.

Monsieur le président, voilà essentiellement ce que j'avais à dire. J'aimerais que le comité ou le gouvernement m'aide à trouver une solution pour l'avenir.

Le président: Avez-vous terminé votre exposé, monsieur Ricottone? Vous pouvez poursuivre sur autre chose, ou sinon nous vous poserons des questions sur ce dont vous avez parlé.

M. Ricottone: Vous pouvez m'interroger sur tous ces sujets.

Le président: D'accord.

M. Ricottone: Je peux vous donner mon point de vue, et vous pourrez ensuite me faire vos propres suggestions au sujet de notre industrie.

Le président: D'accord. Voulez-vous prendre la parole, monsieur Casimiri? Avez-vous quelque chose à dire?

M. Douglas Casimiri, président de la Federated Fish & Chip Buying Association of Toronto: J'ai quelques points à soulever.

Je suis également président de la Fish and Chip Association, que nous avons fondée il y a de nombreuses années en vue d'avoir de meilleurs prix d'achat. J'obtiens ainsi une bonne

[Text]

As you can see from my brief, we have massive price increases. Over the last year many fish retailers have witnessed wholesale prices on whole halibut soar from \$1.90 per pound to over \$4 per pound. After we remove the skin and bone, it represents a real cost of over \$7 per pound, or a 100 per cent increase.

Fish and chip shops and fish retailers are no longer competitive with other food retailers. Over the years we have always been competitively priced with the retailers of hamburger and chips, chicken and chips and halibut and chips. We were always able to compete with the fast food dollar, but this is no longer the case. Our costs are double that of other food retailers, yet we cannot raise our prices to compensate. Included in my brief you will find a quick breakdown of fish and chips and our largest competitor, the hamburger.

As you can see by the bottom line, our percentage of food costs is about 70 per cent, while the other is about 32 per cent. Actually, the national average for food is 28 per cent to 32 per cent of food costs. Ours is way out of line.

For us to have the same mark-up as other takeout food, one four ounce piece of halibut would cost \$6, which would not be marketable at all. It is a small wonder why the large hamburger and chicken giants keep on expanding and the independent fish and chip retailers keep on dying.

A quote from our largest potato supplier, Sam Cohn, who probably supplies the majority of shops in southern Ontario, states:

At one time the fish and chip shops accounted for the majority of my business, but today it's a different situation. There are very few shops left with any worthwhile sales volume.

Our major supplier, Rycott Wholesale Foods have stated:

There are numerous shops going out of business today and sales are considerably down from the same period last year.

Examples of some of the increases we have suffered over the last year or so are as follows: Halibut is up 100 per cent; sole is up 30 per cent; cod is actually up about 100 per cent but my brief indicates 50 per cent; and shrimp and scallops are up 30 per cent.

Another problem we have is quality fish. Today's consumers demand quality fish such as halibut or sole. There is virtually no market for the lower priced fish such as Boston blue fish and turbot.

I know that at my particular shop, and other shops in Ontario, I have tried marketing turbot, Boston blue fish and many of the other kinds. I have even put them on at about half

[Traduction]

réaction et des informations utiles des autres propriétaires de restaurants de poisson-frites.

Comme l'indique mon mémoire, les prix accusent des hausses considérables. Depuis un an, de nombreux détaillants de poisson ont vu le prix de gros du flétan entier passer de 1 90 \$ à plus de 4 \$ la livre. Une fois la peau et les arêtes enlevées, le poisson coûte en fait 7 \$ la livre, soit une augmentation de 100p. 100.

Les établissements de poisson-frites et les détaillants de poisson ne parviennent plus à concurrencer les autres détaillants de l'alimentation. Par le passé, nous réussissions toujours à concurrencer les détaillants de hamburger-frites, de poulet-frites et de flétan-frites. Nous parvenions toujours à concurrencer la restauration minute, mais ce n'est plus le cas. Nos coûts ont doublé par rapport à ceux des autres détaillants de l'alimentation, mais nous ne pouvons en compensation augmenter vos prix. Vous trouverez dans mon mémoire une brève ventilation des coûts concernant le hamburger.

Comme vous le voyez au bas, notre pourcentage des coûts alimentaires est d'environ 70p. 100, alors qu'il est de 32p. 100 dans l'autre cas. En fait, la moyenne nationale est de 28 à 32p. 100 des coûts alimentaires. Nous sommes bien au-delà de ce pourcentage.

Pour pouvoir avoir une marge de profit comparable aux autres restaurants de plats à emporter, un morceau de flétan de quatre onces devrait se vendre 6 \$, mais à ce prix il ne serait pas vendable. Ce n'est donc pas étonnant que les géants du hamburger et du poulet ne cessent de progresser alors que les détaillants indépendents de poisson-frites continuent d'agoniser.

Notre principal fournisseur de pommes de terre, Sam Cohn, qui approvisionne probablement la majorité des établissements du sud de l'Ontario, a déclaré:

À une époque, les restaurants de poisson-frites représentaient la majeure partie de ma clientèle, mais les choses ont bien changé. Il en reste bien peu qui aient un chiffre d'affaires important.

D'après notre principal fournisseur, la Rycott Wholesale Foods:

De nombreux établissements ferment leurs portes actuellement et les ventes ont baissé considérablement par rapport à la même période l'an dernier.

Voici quelques exemples des hausses de prix que nous avons subies depuis l'année dernière: le flétan a augmenté de 100 p. 100, la sole de 30 p. 100, la morue a, en fait, augmentée de 100 p. 100, même si mon mémoire indique une hausse de 50 p. 100, et le coût des crevettes et des pétoncles a augmenté de 30 p. 100.

Un autre de nos problèmes concerne le poisson de qualité. Les consommateurs exigent maintenant du poisson de qualité comme le flétan ou la sole. Il n'existe à peu près pas de débouchés pour le poisson bon marché comme la goberge et le turbot du Groenland.

Comme d'autres restaurants en Ontario, j'ai essayé de vendre du turbot, de la goberge et de nombreuses autres espèces de poisson. J'ai même affiché des prix moitié moins élevés que

[Text]

the price of, say, halibut or sole. We cannot sell it, and if the customers do buy it, they come back and say, "I do not want it." So, this is a major problem that we have. It would be simple if we could just sell any kind of fish. Sure, there is a lot around to supply our customers, but they are very particular; they are spoiled.

In conclusion, the effects of the high price of seafood is forcing fish and chip shops and other fish retailers right out of business. Quality seafood will soon be a luxury for those who can afford it and will not be the staple of the average Canadian family.

That basically is all I have to say right now.

The Chairman: Thank you very much.

Before I call for questions, Mr. Casimiri, what type of trade are you getting in age group?

Mr. Casimiri: All ages.

The Chairman: All ages. But is there any predominance of an age group?

Mr. Casimiri: Basically we do not get too many of the older people any more—I mean people over 60—because it is too expensive. Even now, when we are still reasonably priced—we charge \$4, and that is all the market can bear—we do not see many older people. If we priced in order to cover our proper food costs for expansion, to open more locations, or to do as other food giants do, we would be priced right out of the lunch time market. The only people who are now buying are probably aged 25 to 50, who are more affluent and who are making extra money. Very rarely now do I see senior citizens. I have been in the business since I was 13 years old, and full time since I was 16. At one time it was always the older people who made up our business; but now they are rarely seen because it is too costly.

The Chairman: So if I go into your place and ask for fish and chips, you will give me a portion which will cost \$3?

Mr. Casimiri: No, \$4.

The Chairman: Four dollars.

Mr. Casimiri: It is about \$4—but it depends on what kind of fish you buy. For \$4, you will get, say, halibut and chips. That is competitive with all other food. If you go into McDonald's, Kentucky Fried Chicken, or any of our competitors that we are competing against on a regular basis, it is roughly the same price. Where we are located, they are lined down the street, so people can walk from one door to the next. As a consequence, you have to be in that price range. If you go over the \$5 price range, which a few of my friends in the business have done, your sales drop at least 40 per cent. So, we have to be competitively priced; yet we cannot be competitively priced because we do not have the mark-up on our product. We cannot employ more people to work for us and we have to work night and day to survive in this business. I am in the process of opening another store—I do not know why; I must be crazy, but we would like to expand. When I started in 1970-71, we did

[Traduction]

ceux du flétan ou de la sole, mais nous ne parvenons pas à les vendre; quand des consommateurs en achètent, ils nous les rapportent en nous disant qu'ils n'en veulent pas. Cela pose un grave problème. Les choses seraient simples si nous pouvions vendre n'importe quelle espèce de poisson. Les consommateurs disposent d'un choix varié, mais ils sont très exigeants.

En terminant, les prix élevés des produits de la mer forcent des restaurants de poisson-frites et d'autres détaillants à fermer leurs portes. Les produits de qualité constitueront bientôt un luxe et ne seront plus à la portée de la famille canadienne moyenne.

Voilà essentiellement ce que j'avais dire pour l'instant.

Le président: Merci beaucoup.

Avant de passer aux questions, monsieur Casimiri, dans quelle catégorie d'âge se situe votre clientèle?

M. Casimiri: Tous les âges.

Le président: Tous les âges. Mais y a-t-il un groupe dominant?

M. Casimiri: Essentiellement, nous ne vendons plus beaucoup aux personnes âgées, je veux dire aux personnes de plus de 60 ans, car le produit est trop cher. Même si nos prix demeurent abordables—disons 4 \$, et le consommateur ne peut payer davantage—nous n'avons pas beaucoup de personnes âgées. Si nous devions demander le prix qu'il faut pour faire nos frais et pouvoir nous agrandir, ouvrir d'autres établissements, ou faire comme les autres géants de l'alimentation, le prix de nos repas du déjeuner ne serait plus abordable. Notre clientèle se compose principalement de personnes de 25 à 50 ans, ceux qui sont aisés, qui gagnent plus d'argent. Je vous rarement des personnes âgées maintenant. Je suis dans le commerce depuis l'âge de 13 ans, à plein temps depuis l'âge de 16 ans. A une certaine époque, notre entreprise reposait sur une clientèle âgée; on voit maintenant rarement des personnes âgées car nos produits sont trop chers.

Le président: Une portion de poisson-frites à votre restaurant me coûterait 3 \$.

M. Casimiri: Non, 4 \$.

Le président: Quatre dollars.

M. Casimiri: Environ 4 \$, mais cela dépend de l'espèce de poisson. Pour 4 \$, vous pourrez avoir, par exemple, du flétan et des frites. Ce prix est concurrentiel par rapport au prix de n'importe quel autre aliment. Chez MacDonald, Kentucky Fried Chicken ou n'importe quel autre de nos concurrents ordinaires, les prix sont comparables. Dans notre coin, les restaurants sont tous situés côte à côte, si bien que le client a l'embarras du choix. Il faut donc pratiquer des prix concurrentiels. Si on dépasse 5 \$, ce que quelques uns de mes amis ont fait, les ventes baissent de 40p. 100. Il faut donc pratiquer des prix concurrentiels, mais cela nous est impossible car nous n'avons pas de marge de profit sur nos produits. Nous ne pouvons nous permettre d'embaucher plus de personnel et nous devons travailler nuit et jour pour nous en sortir. Je projette d'ouvrir un autre restaurant, et je me demande bien pourquoi; je dois être cinglé, mais nous aimerions nous étendre. Quand j'ai commencé en 1970-1971, nous avons porté le nombre de

[Text]

expand to six locations, but we had to sell them all off after halibut skyrocketed.

Senator Perrault: In Great Britain I am told that dogfish is one of the most successful components of their fish and chip platters and is used extensively throughout Britain and Europe. Have we ever used dogfish in any of our fish and chips in Canada?

Mr. Casimiri: Well, there must be another name for dogfish.

Senator Perrault: They say it is a very good quality fish. The Brits say that the best fish and chips are dogfish.

Mr. Ricottone: It is. There is only one minor problem: supply.

Senator Perrault: Is there a supply problem?

Mr. Ricottone: Oh, yes. We go through right now about 4 million pounds of halibut a year. If I were to replace it with dogfish, I would be out of stock in the first two months.

Senator Perrault: There is not enough supply?

Mr. Ricottone: There is barely enough to go around.

Senator Perrault: I wonder if we are sufficiently developing our dogfish fishery, because it is a species that is not intensively fished at all on the west coast of Canada. Is there a way that we could increase the supply of dogfish? The cost might be beneficial to you.

Mr. Ricottone: Well, cost on dogfish right now is high.

Senator Perrault: It is high now, but if we exploited the fishery it might bring the cost down.

Mr. Ricottone: Yes, but could it be brought up to standard and volume?

Senator Perrault: I suppose it could.

The Chairman: There might be customer resistance.

Mr. Ricottone: If you replace cod and haddock with dogfish, you are looking at 6 to 7 million pounds of one type of fish.

I have a booklet about freshwater fish: Freshwater fish, to us, is no good. The waste factor is too high. The bone content, the bone structure, is so high that by the time they get a fillet—

Senator Perrault: It is uneconomic.

Mr. Ricottone: We are losing 66 per cent on cod. On that type of fish, on pike and pickerel we would lose 85 per cent.

Senator Perrault: Generally, do the fish and chip merchants allow a selection of the fish they may order?

Mr. Casimiri: Yes.

[Traduction]

nos restaurants à 6, mais nous avons dû tous les vendre après le montée en flèche du prix du flétan.

Le sénateur Perrault: Je crois savoir qu'en Grande Bretagne, l'chien de mer est l'une des espèces de poisson les plus appréciées des consommateurs de poisson-frites et on en vend partout en grande-Bretagne et en Europe. En avons-nous déjà utilisé pour notre poisson-frites au Canada?

M. Casimiri: Cette espèce doit être connue sous un autre nom.

Le sénateur Perrault: On dit que ce poisson est excellent. Les Britanniques prétendent que c'est avec le chien de mer qu'on fait le meilleur poisson-frites.

M. Ricottone: C'est exact; mais il y a un petit problème: l'approvisionnement.

Le sénateur Perrault: Il y a un problème d'approvisionnement?

M. Ricottone: Oui. Nous vendons actuellement environ 4 millions de livres de flétan par an. Si je le remplaçais par du chien de mer, j'en manquerais au bout de deux mois.

Le sénateur Perrault: L'approvisionnement est insuffisant?

M. Ricottone: Il y en a à peine assez.

Le sénateur Perrault: Je me demande si nous mettons suffisamment en valeur nos ressources de chien de mer car je sais que cette espèce n'est pas beaucoup pêchée sur la côte ouest. Y aurait-il un moyen d'accroître l'approvisionnement de cette espèce de poissons? Son coût serait peut-être avantageux pour vous.

M. Ricottone: Actuellement, c'est un poisson qui se vend cher.

Le sénateur Perrault: Son prix est élevé, mais si cette ressource était exploitée, il pourrait baisser.

M. Ricottone: Oui, mais pourrions-nous en avoir en quantité suffisante et de la qualité voulue?

Le sénateur Perrault: Je suppose que oui.

Le président: Il pourrait y avoir une certaine résistance de la part des consommateurs.

M. Ricottone: Si on remplaçait la morue et l'aiglefin par du chien de mer, cela représenterait quelque six à sept millions de livres.

J'ai une brochure sur le poisson d'eau douce: pour nous, cette espèce n'est pas utilisable. Le facteur perte est trop élevé. Il y a trop d'arêtes et une fois transformé en filet . . .

Le sénateur Perrault: Ce ne serait plus rentable.

M. Ricottone: Il y a 66 p. 100 de perte dans le cas de la morue. Pour ce qui est de ce type de poisson, du brochet et du doré jaune, c'est 85 p. 100.

Le sénateur Perrault: De façon générale, est-ce que les marchands de poisson-frites ont un certain choix quant au poisson qu'ils commandent?

M. Casimiri: Oui.

[Text]

Senator Perrault: Do you go in and say, "I would like cod, or sole?"

Mr. Casimiri: That's right. I sell four different kinds of fish, plus shrimp and scallops. I market a new product every week; I change it every week. So this is when I have the chance to introduce different kinds of fish that are brought to me—for example, sand perch and all kinds of different items—which I will market for a week or two and see how they run. Of the four kinds of fish that I carry, 80 per cent of my business, and higher, is always halibut.

I feel the same way namely, "Buy something else." But another factor is that on occasions because we buy our fish fresh every day, we have run out of halibut. My customers refuse to buy anything else. They walk out of the door.

Senator Perrault: Do they?

Mr. Casimiri: It is absolutely ridiculous, I think, but that is the way the market is right now. I do not know whether it is because we are all spoiled, or what.

I know that in England—my mother's side is all from Scotland—they practically eat anything in batter, they really do. They get bones and everything in there and they accept it. Here, in Toronto and probably other parts of Canada, people are very sophisticated and will not tolerate that as much as they do elsewhere.

Senator Thériault: Let them pay for it.

Mr. Casimiri: That is what I think, too.

Senator Perrault: The thing is that it is a great food product.

Mr. Casimiri: It is. But if you let them pay for it, you suffer the consequences. A friend of mine who owns a shop tried to do that and he is no longer in business. People are funny. It becomes down to what they will spend. About 60 per cent of our business is with the lunch time trade. The minute we go over that price limit, business drops more than according to the price that you raise the product. If we go up 20 per cent, our business will be down 30 per cent.

Senator Perrault: What do they turn to—hamburgers?

Mr. Casimiri: Hamburgers, chicken, pizza, all assortments of food. I do not mind if fish goes up—that is great—but I think that we should not take an increase of 100 per cent in a year. That basically is what I am here for. I do not care if it goes up 5 per cent a year—that is great. We all have to have increases; we need more money—but not 100 per cent in one year. You cannot explain that to people.

Senator Perrault: No.

Mr. Casimiri: Plus, consumers are not very well informed; they think we are taking them to the cleaners. It is really funny.

Senator Perrault: What is causing this—excessive demand? In your view, are we sending too much fish to the United States, or to export markets?

[Traduction]

Le sénateur Perrault: Est-ce que l'on peut acheter par exemple de la morue ou de la sole?

M. Casimiri: Oui. Je vends quatre sortes de poisson, plus des crevettes et des pétoncles. J'offre un nouveau produit chaque semaine. Je le fais chaque fois que mes fournisseurs me proposent une espèce nouvelle, par exemple le serran de sable et toutes sortes d'autres espèces, que je mets en vente pendant une semaine ou deux. Sur les quatre principales espèces que je vends, le flétan représente au moins 80 p. 100.

Je voudrais pouvoir offrir autre chose, mais il arrive parfois—car nous achetons du poisson frais tous les jours—que nous manquions de flétan et nos clients refusent d'acheter autre chose. Ils sortent sans acheter.

Le sénateur Perrault: Vraiment?

M. Casimiri: C'est presque inimaginable, mais tel est le goût de la clientèle aujourd'hui. C'est parce que nous sommes peut-être trop gâtés.

Je sais qu'en Angleterre—en passant, la famille de ma mère est d'origine écossaise—on mange tout enrobé de pâte. Les arêtes, tout y est, et on l'accepte. Ici, à Toronto, et sans doute dans d'autres régions du Canada, la clientèle est très exigeante, beaucoup plus qu'ailleurs.

Le sénateur Thériault: Qu'elle en paie le prix.

M. Casimiri: Oui, je suis de cet avis.

Le sénateur Perrault: Le poisson est une excellente source alimentaire.

M. Casimiri: C'est vrai. Mais quand on fait payer le prix au client, on en subit les conséquences. Un de mes amis avait ouvert une boutique et c'est justement ce qu'il essayait de faire; il a dû fermer. Les gens sont drôles. Il faut savoir ce qu'ils veulent dépenser. Nous faisons environ 60 p. 100 de notre chiffre d'affaires à midi, à l'heure du déjeuner. Dès que l'on dépasse une certaine limite dans les prix demandés, les affaires baissent beaucoup plus en proportion de la hausse des prix. Si nous demandons 20 p. 100 de plus, elles vont diminuer de 30 p. 100.

Le sénateur Perrault: Alors vous vendez des hamburgers?

M. Casimiri: Des hamburgers, du poulet, des pizzas, toutes sortes d'aliments. Je veux bien que le prix du poisson augmente, ce qui est bien pour nous, mais je pense qu'une hausse de 100 p. 100 par an c'est trop. C'est justement pour cela que je suis ici. Je veux bien d'une hausse de 5 p. 100, c'est suffisant. Qu'il y ait des augmentations normales—tout le monde a besoin d'argent—mais pas une augmentation de 100 p. 100 en l'espace d'un an. On ne peut pas expliquer cela aux clients.

Le sénateur Perrault: Non.

M. Casimiri: En outre, les consommateurs ne sont pas très bien informés, ils s'imaginent que les commerçants veulent prendre jusqu'à leur chemise. C'est vraiment drôle.

Le sénateur Perrault: Quelle en est la cause? Une trop forte demande? Est-ce que nous vendons trop de poisson aux États-Unis ou ailleurs?

[Text]

Mr. Casimiri: Basically I am an expert in the retail end, although I do know the situation from talking to many people.

Senator Perrault: What does your supplier tell you?

Mr. Ricottone: That is me.

Senator Perrault: What is the party line today?

Mr. Ricottone: If I buy 10 million dollars worth of fish a year, 9.5 million of that would come from the United States.

The Chairman: Is it that much?

Mr. Ricottone: Yes. It is all Canadian fish, but it goes from a Canadian packer to a subsidiary which has a broker in Boston and he, in turn, charges me U.S. funds.

Senator Perrault: Those are mark-ups; is that not so?

Mr. Ricottone: Yes. The fish goes from Canada to Boston and we pay freight. He then charges me U.S. funds and I have to freight it back from Boston to Canada.

Senator Perrault: That is an interesting point.

The Chairman: We have heard that before.

Senator Perrault: We should look at that costing structure.

Mr. Ricottone: I have to bring in fish from Argentina.

The Chairman: What species?

Mr. Ricottone: The Brazilian sand perch. It is a nice, dry fish which is not quite as white as halibut; it is a little on the pink side but it is very tasty.

Last year I spent about \$25,000 trying to promote that fish myself. My effort was merely that—an effort—because the customers wanted halibut.

Senator Perrault: Why don't we rename it "Brazilian halibut?"

Mr. Casimiri: I put this fish on my menu and promoted it. We discounted it to the point where we were trying to give it away. However, I had to take it off my menu. I feed a minimum of 2000 people a week and I could not give any of these fish away.

This happens with all different kinds of fish. I have been researching fish products for fish and chip shops and, in general, it seems to me that customers stick with halibut, cod, haddock and sole.

Mr. Ricottone: We have to specify whether it is east coast or west coast halibut. You cannot make fish and chips out of east coast halibut.

Although they may look the same, the difference, with east coast halibut, is that between the skin and the meat there is a thicker layer of fat, which is waste. Inside the meat there are fat globules which shrink. As soon as they put the fish in the fryer the fat dissolves and a large fillet will end up as a small fillet. The customer asks: "Where's the beef?" There is nothing left.

[Traduction]

M. Casimiri: Je ne suis pas un expert du commerce de détail, mais j'en ai une idée pour avoir parlé à bien du monde.

Le sénateur Perrault: Quel est le point de vue de vos fournisseurs?

M. Ricottone: Des gens comme moi.

Le sénateur Perrault: Quelle est la consigne aujourd'hui?

M. Ricottone: Quand nous achetons pour 10 millions de dollars de poisson par an, il en vient pour 9,5 millions des États-Unis.

Le président: Autant que cela?

M. Ricottone: C'est bien du poisson canadien, mais la conserverie canadienne l'a vendu à une filiale qui a un courtier à Boston et c'est lui qui me vend ses produits en dollars américains.

Le sénateur Perrault: Cela contribue à faire monter les prix n'est-ce pas?

M. Ricottone: Oui. Le poisson est expédié à Boston et nous payons le transport. Ensuite il faut payer à nouveau, en dollars américains, pour le réimporter au Canada.

Le sénateur Perrault: C'est un aspect intéressant.

Le président: Nous en avons déjà entendu parler.

Le sénateur Perrault: Il faudrait examiner la structure des coûts.

M. Ricottone: Je dois faire venir du poisson d'Argentine.

Le président: Quelles espèces?

M. Ricottone: Le serran de sable brésilien. C'est un joli petit poisson maigre dont la chair n'est pas aussi blanche que celle du flétan; elle est plutôt rosée, mais elle est succulente.

L'an dernier j'ai dépensé à peu près 25 000 \$ pour faire connaître ce poisson. Mes efforts ont été vains parce que les clients voulaient du flétan.

Le sénateur Perrault: Pourquoi ne pas le baptiser: flétan du Brésil?

M. Casimiri: J'ai inscrit cette sorte de poisson à notre menu et j'en ai fait la production. Le prix était si abordable que c'était presque donné. Pourtant, j'ai dû le retirer du menu. Nous servons au bas mot 2 000 personnes par semaine et personne n'en voulait.

Cela arrive aussi pour d'autres sortes de poisson. J'ai essayé d'en trouver pour poisson-frites, mais d'une façon générale, il me semble que les clients s'en tiennent au flétan, à la morue, à l'aiglefin et à la sole.

M. Ricottone: Il faut distinguer entre le flétan de la côte est et celui de la côte ouest. Vous ne pouvez faire du poisson-frites avec le flétan de la côte est.

À première vue, ces deux poissons sont identiques, mais chez celui de la côte est, il y a une couche de gras entre la peau et la chair. La chair elle-même comporte des globules de gras qui se mettent à fondre dès qu'on met le poisson dans la poêle de sorte que les filets rapetissent passablement. Le client se demande où est passé son poisson? Il ne reste à peu près rien.

[Text]

West coast halibut is dryer. It does not shrink. Ninety per cent of it is good product and it stays basically the same size.

Senator Thériault: In the states, if you specify it is east coast and you charge more for it, people will buy it.

Mr. Casimiri: We have tried everything.

Senator Petten: In item number 7 you speak of quality fish such as halibut and sole. There is no mention made of cod.

Mr. Casimiri: Cod is included. I just did not write down all the species of fish.

Senator Petten: How is cod accepted? What is the cost to you of that particular fish? What do you have to say about blue fish and turbot? I must admit that I brought some home for my family and they were not happy with it. My family seems to like sole and cod, but that is because we come from Newfoundland and we are more familiar with cod perhaps because of the availability. Is cod accepted here? What is the cost and availability of supply?

Mr. Casimiri: At the moment cod is on my menu. It probably represents 7 per cent of my total sales. The price of cod has skyrocketed from a \$1.95 a pound to \$3.75 a pound.

The Chairman: Is that what you pay to Mr. Ricottone?

Mr. Casimiri: Yes.

The Chairman: What do you pay, Mr. Ricottone?

Mr. Ricottone: Not much less.

Mr. Casimiri: We serve one-third of a pound per order. A piece of cod will probably cost us a \$1.60 to complete. If we have to retail that piece of cod, even with the 50 per cent mark-up we are talking about \$3.20 for one little piece of dressed cod.

Senator Perrault: Plus there is the cost of chips.

Mr. Casimiri: The cost of chips is \$1.20; so you are looking at a total of \$5.00 for a little piece of cod and chips.

Senator Petten: How does that compare with the cost of sole and halibut?

Mr. Casimiri: Sole is higher in price than cod, but not much.

Senator Petten: I have noticed in the supermarkets that there is not much difference.

Mr. Casimiri: There is a difference of about 10 cents per pound between sole and cod. Sole is about 10 cents a pound more at my level.

Senator Petten: What about the availability of cod? Do you have to buy that in the states also?

Mr. Ricottone: I sell many variations of cod such as cod fillets, cod prime cuts, cod tails and different sizes of cod fillets. I will buy directly from a small packer, through brokers or through National Sea. I buy from whoever can supply me.

At the moment, National Sea is giving me a quota which means that I can only buy so much from them. When I was

[Traduction]

Le flétan de la côte ouest est moins gras et ne se réduit pas. Il conserve à peu près 90 p. 100 de sa taille quand on le fait frire.

Le sénateur Thériault: Par contre, aux États-Unis, quand on dit que le poisson vient de la côte est les gens sont prêts à l'acheter, même si vous demandez plus cher.

M. Casimiri: Nous avons tout essayé.

Le sénateur Petten: À l'article 7 vous parlez du poisson de choix comme le flétan et la sole. Vous ne parlez pas de la morue.

M. Casimiri: Cela inclut la morue, je n'ai tout simplement pas mentionné toutes les espèces.

Le sénateur Petten: La morue est-elle demandée? Combien vous coûte-t-elle? Que dites-vous de l'ombre arctique et du turbot? Je dois avouer en avoir déjà acheté, mais ma famille n'en a pas raffolé. Mes enfants aiment la sole et la morue, car nous venons de Terre-Neuve et nous connaissons bien la morue que nous avons en abondance. Aime-t-on la morue ici? Y en a-t-il suffisamment et quel en est le prix?

M. Casimiri: En ce moment, la morue figure à notre menu. Elle représente environ 7 p. 100 de mes ventes totales. Le prix en a grimpé de 1 95 \$ à 3 75 \$ la livre.

Le président: C'est le prix que vous payez à M. Ricottone?

M. Casimiri: Oui.

Le président: Combien la payez-vous, monsieur Ricottone?

M. Ricottone: Pas beaucoup moins.

M. Casimiri: Nous servons des portions d'un tiers de livre. Un tel morceau nous coûte 1 60 \$. C'est-à-dire qu'en prenant un bénéfice de 50 p. 100, ce morceau une fois apprêté coûte 3 20 \$.

Le sénateur Perrault: Il y a aussi le prix des frites.

M. Casimiri: Les frites coûtent 1 20 \$, de sorte qu'un plat de morue-frites coûte 5 \$.

Le sénateur Petten: Par comparaison, quel est le prix de la sole et du flétan?

M. Casimiri: La sole coûte un peu plus cher que la morue, mais pas beaucoup.

Le sénateur Petten: J'ai remarqué que les prix sont à peu près les mêmes dans les supermarchés.

M. Casimiri: Il y a un écart d'environ 10 cents la livre entre la sole et la morue. Il est à peu près le même à mon niveau.

Le sénateur Petten: Est-il facile de se procurer de la morue? Êtes-vous obligé de vous approvisionner aussi aux États-Unis?

M. Ricottone: Je vends de la morue en filets de différentes tailles, en morceaux de première qualité et aussi des queues de morue. Je m'approvisionne directement auprès des petites conserveries, auprès de courtiers ou de National Sea. Je m'approvisionne là où c'est possible.

À l'heure actuelle, National Sea ne peut me vendre que des quantités contingentées. Quand je traitais avec FPI, National

[Text]

also dealing with FPI, National Sea was crying for my business; so I gave it to them in 1986. Now they have allotted me a quota. They may only allow me 25 cases of cod a week, when I can push 100 cases a day.

Senator Perrault: Where is the rest of it going?

Mr. Ricottone: It is going down to the United States. A year ago the United States came up with a special gourmet product which is a stuffed cod tail. They will take two pieces of 4 ounce cod tail and stuff it with shrimp, crab or scallops. This produces an excellent product. The only problem is they need all of the cod.

FPI can supply me with 10 or 20 cases a week, but I can dispose of that to the first customer. It is hard to run a business when you supply one customer at a time and everyone else has to go without. At the moment, I can supply them with cod filets, but those supplies are also running low. I have just had quotes on cod filets out of Boston—not out of Canada—and they were something like \$2.75 U.S. a pound f.o.b. Boston. We are talking well over \$3.50 a pound.

The suppliers are playing a game, they are trying to get as much out of it as possible. Last year speculators came in when they realized that halibut was going to run short. We knew that as early as June. We wanted to buy in, but that takes money. Speculators such as lawyers and doctors came in and they invested in halibut because they knew the price was going to hit the ceiling. So everyone is buying 10,000 pounds, 20,000 pounds, knowing they are going to get four times their money back. So what does that do? It creates a false market demand. So prices just kept going up and up.

Senator Petten: How long have you had to go to the U.S. for supplies? Is this something that has been going on for 15 or 20 years? It seems to me that not too many years ago we had so much cod that we did not know what to do with it. When did all that change?

Mr. Ricottone: I would say in the last two years.

The Chairman: You said that 7 per cent of your sales was cod. Can you give us some of the other species that you are selling, in percentages?

Mr. Casimiri: Well, I have just brought in salmon.

The Chairman: But you said that 7 per cent of your sales was in cod. What are the other species?

Mr. Casimiri: Halibut represents about 80 per cent, and the other 20 per cent is broken down between shrimp, scallops, salmon, cod and sole.

The Chairman: Would you care to give us the extent of your sales per year?

Mr. Casimiri: Probably this year we will do close to \$400,000.

The Chairman: In how many stores?

Mr. Casimiri: My one shop.

Senator Le Moynes: I would like to ask Mr. Casimiri how he explains the fact that turbot is not liked. In France, where I

[Traduction]

Sea voulait avoir ma clientèle et elle l'a eue en 1986. On m'a maintenant alloué un quota. On me livre seulement 25 caisses de morue par semaine alors que je pourrais en écouler 100 caisses par jour.

Le sénateur Perrault: Où donc va le reste?

M. Ricottone: Aux États-Unis. Il y a un an, les Américains ont découvert une spécialité fine, la queue de morue farcie. Ils divisent la queue en deux morceaux de 4 onces et les farcissent de crevettes, de crabe ou de pétoncles. C'est un plat excellent. C'est ainsi qu'ils accaparent toute la morue.

Le FPI peut me fournir de 10 à 20 caisses par semaine et cela suffit à peine pour un seul client. C'est difficile d'exploiter un commerce quand on ne peut fournir qu'un seul client à la fois. À l'heure actuelle, je peux livrer des filets de morue, mais mes stocks baissent rapidement. On vient tout juste de me communiquer le prix des filets de morue à Boston—pas au Canada—c'est environ 2,75 \$ la livre en dollars américains f.à.b. à Boston. En dollars canadiens, cela revient à plus de 3,50 \$ la livre.

Les fournisseurs jouent un petit jeu en essayant d'en profiter le plus possible. L'année passée, les spéculateurs sont entrés en scène quand ils se sont rendus compte qu'il y aurait pénurie de flétan. Nous le savions dès le début de juin. Nous voulions garnir nos stocks, mais cela demande beaucoup d'argent. Les spéculateurs, qui sont aussi bien des avocats ou des médecins, se sont mis à acheter du flétan parce qu'ils savaient que les prix allaient monter en flèche. Chacun voulait en acheter 10 000, 20 000 livres sachant qu'il obtiendrait quatre fois le prix. Qu'arrive-t-il alors? La demande est artificiellement gonflée et les prix se mettent à grimper.

Le sénateur Petten: Depuis quand devez-vous vous approvisionner aux États-Unis? Depuis 15 ou 20 ans? Il n'y a pas si longtemps il me semble, nous avions tellement de morue que nous ne savions quoi en faire. Quand tout cela a-t-il changé?

M. Ricottone: Je dirais depuis deux ans.

Le président: Vous avez dit que la morue représentait 7 p. 100 de vos ventes. Pouvez-vous nous donner les proportions que représentent les autres espèces?

M. Casimiri: Je viens tout juste d'acheter du saumon.

Le président: Vous nous avez dit que la morue représentait 7 p. 100 de vos ventes. Et les autres espèces?

M. Casimiri: Le flétan représente environ 80 p. 100 et les 20 p. 100 restants incluent les crevettes, les pétoncles, le saumon, la morue et la sole.

Le président: Pouvez-vous nous dire qu'elle est le total de vos ventes annuelles?

M. Casimiri: Cette année, nous atteindrons 400 000 \$.

Le président: Dans combien de magasins?

M. Casimiri: Le mien seulement.

Le sénateur Le Moynes: Je voudrais demander à M. Casimiri pourquoi le turbot n'est pas apprécié. En France, où les gens

[Text]

believe they have very good judgment—and there is part of that judgment here now—they consider turbot to be excellent, is tops. How do you explain that?

Mr. Casimiri: I do not really explain it. The customers do. They are not buying it. It is irrelevant what I think when it comes to the product. I put it on my market. I market it. As a matter of fact, I publish a monthly newsletter.

Senator Le Moyne: Can you explain how it reached that stage?

Mr. Casimiri: I don't know.

Mr. Ricottone: I can answer that question. Turbot is a wet fish. It has a high water content. For what it is going to be used, it is no good. To sell fresh over the counter, it is a beautiful fish, better than sole. I know of wholesalers who put it in place of sole.

Mr. Casimiri: Not me, forget it.

Mr. Ricottone: I can't even get turbot right now. It is not prepared properly to be battered. Batter traps the water inside and that fish will not cook.

Senator Le Moyne: So it needs another kind of cooking.

Mr. Ricottone: Exactly.

Senator Le Moyne: I understand that. It is considered good in France. On one occasion, Talleyrand, Napoleon's foreign minister, received two turbot. It was considered such a luxury. It was considered very bad form to have two or to serve two. But he wanted his guests to know that he had two. So things were arranged with his major domo who cooked the fish on the floor. Everyone was so sad. He said "Bring the other". It will give you an idea of the value in which turbot was and is held over there.

Mr. Ricottone: But it is unavailable. I was selling lots of turbot, but it is now unavailable. They told me to call back in September.

Senator Le Moyne: On the gulf I bought one for \$1—a big turbot.

Mr. Ricottone: Are you talking about east coast turbot?

Senator Le Moyne: It was on the north coast near Sept-Îles, and there is also some at Matane. There is a big hotel there with a big reputation. It is fun to go there and eat turbot. Probably it's a matter of education. We have spoken about that. We speak about parts of fish, but we could lecture also on parts of duck and chicken. But ignorance is invincible.

Senator Corbin: Prices are at the heart of the matter here. I have heard this morning from both witnesses. Despite their criticism of the high cost of their supply, I have yet to hear them say—and I think they may want to say—that the price is exaggeratedly high. I would like to know why that is. I understand the attractiveness of wholesale routing through the United States and of being paid in U.S. dollars. That is one of the factors. I do not blame fishermen in New Brunswick, who would prefer to truck their fish down to Boston because they

[Traduction]

ont le goût formé, je pense—et cela commence à venir ici—le turbot est considéré comme un plat de choix. Comment expliquer cela?

M. Casimiri: Je n'ai vraiment pas d'explication à donner. La réponse appartient aux consommateurs qui n'en veulent pas. Qu'importe ce que je pense de tel produit. Je me contente de l'offrir. Je publie même un bulletin mensuel.

Le sénateur Le Moyne: Comment expliquez-vous qu'il en soit ainsi?

M. Casimiri: Je ne sais pas.

M. Ricottone: Je peux vous répondre. La teneur en eau est élevée dans le turbot. Il ne convient pas à l'usage qu'on veut en faire. À l'état frais, c'est un beau poisson qui a même meilleure apparence que la sole. Je sais que des grossistes le vendent à la place de la sole.

M. Casimiri: Ce n'est sûrement pas mon cas!

M. Ricottone: Je ne peux même pas me procurer du turbot à l'heure qu'il est. Il n'est pas préparé pour être cuit enrobé de pâte. La pâte retient l'eau et empêche de cuire.

Le sénateur Le Moyne: Alors il faut choisir une autre méthode de cuisson.

M. Ricottone: C'est exact.

Le sénateur Le Moyne: C'est un plat très estimé en France. Talleyrand, le ministre des Affaires étrangères de Napoléon, reçut un jour deux turbots. Étant considéré comme un mets de luxe, il fallait éviter d'en servir deux à la fois. Mais le ministre voulait que ces hôtes sachent qu'il en avait reçus deux. Il s'arrangea avec son majordome pour qu'il laisse tomber le poisson par terre. Tous étaient consternés. Et le ministre de s'écrier: «Apportez le second». Cela vous donne une idée de la valeur que l'on attachait et que l'on continue d'attacher à cette espèce de poisson.

M. Ricottone: Mais on ne peut s'en procurer. J'en vendais beaucoup, mais il n'y en a plus. On m'a dit de revenir en septembre.

Le sénateur Le Moyne: Dans l'est, j'ai acheté un gros turbot pour 1 \$.

M. Ricottone: Parlez-vous du turbot de la côte est?

Le sénateur Le Moyne: Celui de la côte nord près de Sept-Îles, et il y en a aussi à Matane. Il y a un grand hôtel là-bas qui a une excellente réputation. C'est agréable d'aller y manger du turbot. C'est probablement une question d'éducation. Nous en avons parlé. Nous discutons des parties du poisson, nous pourrions également discuter de celles du canard et du poulet. Mais l'ignorance est invincible.

Le sénateur Corbin: C'est essentiellement une question de prix ici. Les deux témoins l'ont dit ce matin. Ils invoquent le prix élevé des approvisionnements, mais je ne les ai pas encore entendu dire—et je crois qu'ils pourraient l'admettre—que ce prix est exagérément élevé. J'aimerais savoir pourquoi. Je comprends qu'il est intéressant d'acheminer le poisson en gros par les États-Unis et d'être payé en dollars américains. C'est l'un des facteurs. Je ne blâme pas les pêcheurs du Nouveau-Brunswick, qui préfèrent envoyer leurs camions de poisson à Boston

[Text]

like the U.S. dollars. However, I appreciate that it causes you some grave inconvenience when it comes to supply and being competitive. You say that the price is high. By how much?

Mr. Ricottone: Which fish—halibut?

Senator Corbin: Let us take the fish used by your friend on your right.

Mr. Ricottone: Halibut is the fish that is used mainly. Right now halibut is about \$1.25 per pound too high.

Senator Corbin: Is that the wholesale price?

Mr. Ricottone: Yes. That is whole fish, gutted and headed. It is about \$1.25 per pound too high. At \$2.50 everyone can make money. That is, sold to the retail end. Fishermen can make decent money, packers can make decent money, we can make decent money and the retailer can make decent money. Everyone can make a decent living. Everyone wants to make the most. The fact right now is that supplies are low. You mentioned price. I have quality. That is my number one concern. People do not mind paying the price if they get the quality. If they are paying the price and they are getting inferior quality, that knocks the price up even higher, because they are throwing parts of the fish away which they cannot use. If they are supposed to get 60 per cent of the fish and they throw away 10 per cent, they will get only 50 per cent and the price has gone up again. Quality is becoming the main factor in the industry—but the quality has gone down to almost garbage. It can't be handled. It just falls apart. The fish is either too old or it has not been processed properly. The processing today is not the same as it was seven or eight years ago when fish was all good. They used to take pride in it and did a good job. It all feeds back to price, where the quality is at a certain level. It is not just \$1.25 per pound any more. It is more like \$2.50 or \$2 per pound because of quality.

Senator Corbin: Do you buy the frozen product or just the fresh product?

Mr. Ricottone: Frozen. Fresh is too perishable.

Senator Corbin: You do not indulge in that at all?

Mr. Ricottone: By the time they take it on board—firstly, it is messy. It is disastrous on our trucks. We have dry goods on there. It is too difficult to mix. Fresh product, because of the way they pack it, is not packed properly. It has to be kept on ice. If the ice starts leaking, it will ruin everything else on the truck. So it is not really feasible for us to handle it. What I am referring to is nice, fresh product. It is good for selling across the counter in fish markets. However, these processors do not want fresh fish; they want frozen fish. The longer the product stays frozen, the more it tends to lose the slimy texture that fresh fish has on the surface. When the processors cut and fillet the fish, they do not want it too fresh because of that slimy condition, and freezing tends to eliminate that and makes it easier for them to process the fish into portions.

[Traduction]

parce qu'ils aiment les dollars américains. Toutefois, je reconnais que cela vous cause de graves inconvénients lorsque vous voulez être concurrentiels sur le marché de l'offre. Vous dites que le prix est trop élevé. De combien?

M. Ricottone: Quel poisson—le flétan?

Le sénateur Corbin: Disons celui qu'a mentionné votre ami à votre droite.

M. Ricottone: C'est le flétan qu'on utilise principalement. À l'heure actuelle, le prix de ce poisson est trop élevé de 1,25 \$ la livre.

Le sénateur Corbin: S'agit-il du prix de gros?

M. Ricottone: Oui. Pour un poisson entier, éviscéré et étêté. Son prix est trop élevé d'environ 1,25 \$ la livre. À 2,50 \$, tout le monde peut gagner de l'argent. C'est-à-dire sur le marché de détail. À ce prix, tous les intervenants obtiennent un revenu convenable: les pêcheurs, les conditionneurs, nous-mêmes et les détaillants. Mais tout le monde veut le maximum. Le problème à l'heure actuelle, c'est que les approvisionnements sont insuffisants. Vous avez parlé du prix. Je vous parle de la qualité. C'est ma première préoccupation. Les clients n'hésitent pas à payer cher un produit de qualité. Mais s'ils payent cher un produit de qualité inférieure, cela leur revient encore plus cher, parce qu'ils jettent les parties du poisson qu'ils ne peuvent utiliser. Si on est censé utiliser 60 p. 100 du poisson et qu'on en jette 10 p. 100, il n'en reste que 50 p. 100, et le prix de revient augmente. La qualité est en train de devenir le facteur principal dans cette industrie—mais elle a baissé presque au niveau des rebuts. Le poisson ne peut plus être manipulé: il tombe en morceaux. Il n'est plus frais ou n'a pas été bien conditionné. Aujourd'hui, le conditionnement n'est plus ce qu'il était il y a sept ou huit ans, lorsque le poisson était toujours bon. Les conditionneurs en étaient fiers et faisaient du bon travail. Tout cela influe sur les prix, lorsque la qualité est à un certain niveau. Ce n'est pas simplement 1,25 \$ de trop la livre, mais plutôt 2,40 \$ ou 2 \$ à cause de la qualité.

Le sénateur Corbin: Achetez-vous des produits congelés ou seulement des produits frais?

M. Ricottone: Congelés. Le poisson frais est trop périssable.

Le sénateur Corbin: Vous n'en achetez pas du tout?

M. Ricottone: Avant qu'on puisse le charger—d'abord, c'est une denrée malpropre; c'est un désastre pour nos camions. Nous transportons aussi des marchandises sèches. Il est trop difficile de transporter les deux. À cause des procédés d'emballage, le poisson frais est mal emballé. Il faut le garder sur la glace. Si celle-ci commence à couler, tout le contenu du camion est perdu. C'est la raison pour laquelle nous ne sommes pas vraiment capables de transporter du poisson frais. Je veux parler du poisson frais de bonne qualité, celui qu'on peut vendre au comptoir dans les poissonneries. Toutefois, les conditionneurs dont nous parlons ne veulent pas de poisson frais, mais congelé. Plus longtemps le poisson reste congelé, plus sa chair a tendance à perdre la texture visqueuse qui caractérise le poisson frais. Lorsque les conditionneurs mettent le poisson en filets, ils ne veulent pas qu'il soit trop frais à cause de cette caractéristique, et la congélation, en l'éliminant, leur permet de découper le poisson en portions plus facilement.

[Text]

Senator Corbin: Do you supply grocery stores?

Mr. Ricottone: No, senator. By "grocery", what do you mean?

Senator Corbin: I mean fish and food retailers, and that sort of thing.

Mr. Ricottone: Yes, we sell to actual fish markets.

Senator Corbin: You sell to specialty fish markets?

Mr. Ricottone: Yes, a few.

The Chairman: You do not sell to Steinberg stores, do you?

Mr. Ricottone: No.

Senator Corbin: So you do not deal with housewives at the end of the line?

Mr. Ricottone: No. I stop at the retail level. It just would not be profitable for me to operate beyond that level. I could not deliver to you, as a consumer, unless you ordered a minimum of \$300 worth of fish. Come to think of it, senator, you would not get much for that amount of money today. However, we do not have that type of consumption in Canada yet. Consumers do not realize that fish is good for them.

Senator Corbin: My wife knows that it is good for us and I have heard horror tales about prices going up and up until it has reached the point where we used to have three good fish meals a week and now find ourselves lucky if we have one good fish meal. We try to average out our grocery bill every week to keep it within limits, but the minute we touch fish, we know we will be going overboard.

Mr. Ricottone: Senator, that is where the cycle comes in. It is all a cycle and it comes around every six or seven years. When we first came into the business, the price of fish was higher than it is now. Here I am referring to nine years ago when inflation was a lot lower than it is today. At that time, when we came into the market, the price of halibut was \$4 per pound. What happened was that they simply outpriced themselves. All of a sudden, everyone notices that they have too much fish and they look to Ontario, which uses most of the groundfish, and they say, "Let's put our fish into Ontario." So then they call their friends in Ontario and ask them to help them out. That is around the time that we first came into the business and, two years after that, the bottom fell out of everything. It fell out of the groundfish market and everyone was coming around and calling me and saying, "John, you have to help us."

It has now gone through the cycle one more time; prices have gone up and up over the past two years and, right now, they have peaked. They cannot go up any further because, after the peak, it begins to cost the suppliers in sales. For example, the chain stores will not be able to sell their fish. As you said, senator, instead of eating fish three times a week, you are now eating fish once. Therefore the chain stores will not be selling as much fish as they used to and, instead of ordering once a week from the supplier, they will be ordering only once

[Traduction]

Le sénateur Corbin: Approvisionnez-vous les magasins d'alimentation?

M. Ricottone: Non, sénateur. Par «magasins d'alimentation», que voulez-vous dire?

Le sénateur Corbin: Je veux dire les poissonneries et les magasins d'alimentation au détail, etc.

M. Ricottone: Oui, nous vendons aux marchés de poisson.

Le sénateur Corbin: Aux poissonneries?

M. Ricottone: Oui, à quelques-unes.

Le président: Vous n'en vendez pas aux magasins Steinberg, n'est-ce pas?

M. Ricottone: Non.

Le sénateur Corbin: Donc, vous ne faites pas affaires avec les ménagères au bout de la ligne?

M. Ricottone: Non. J'arrête au niveau du détail. Cela ne serait pas rentable pour moi d'aller au-delà. Si vous êtes un client, je ne pourrais vous en vendre à moins que vous n'en commandiez pour un minimum de 300 \$. En y pensant bien, sénateur, vous n'avez pas grand-chose pour ce montant aujourd'hui. Toutefois, nous n'avons pas encore ce type de consommation au Canada. Les consommateurs ne se rendent pas compte que le poisson est bon pour eux.

Le sénateur Corbin: Ma femme le sait et elle m'a raconté des histoires affreuses sur la hausse continuelle des prix, à tel point que, nous qui avions l'habitude de prendre trois bons repas de poisson par semaine, nous nous considérons maintenant heureux d'en avoir un. Nous essayons de consacrer à peu près le même montant à l'alimentation chaque semaine et de nous y tenir, mais dès que nous achetons du poisson, nous savons que nous allons dépasser notre limite.

M. Ricottone: Sénateur, c'est là que le cycle intervient. Il revient tous les six ou sept ans. Lorsque nous avons commencé à faire le commerce du poisson, le prix en était plus élevé qu'il ne l'est maintenant. Je parle d'il y a neuf ans, lorsque l'inflation était bien inférieure à ce qu'elle est aujourd'hui. A cette époque, lorsque nous sommes arrivés sur le marché, le prix du flétan était de 4 \$ la livre. Les marchands de poisson ont tout simplement exagéré les prix. Tout à coup, chacun remarque qu'il a trop de poisson et regarde vers l'Ontario, qui consomme la plupart du poisson de fond, et se dit que c'est là qu'il faut vendre le poisson. Chacun appelle donc ses amis en Ontario et leur demande de l'aide. Cela se passait à l'époque où nous sommes arrivés sur le marché et, deux ans après, c'était la catastrophe. Le marché du poisson de fond est tombé et tout le monde réclamait mon aide.

On a en est revenu au début du cycle et les prix se sont mis à grimper sans arrêt depuis deux ans, et ils ont atteint actuellement leur sommet. Ils ne peuvent monter plus haut parce que les ventes vont se mettre à baisser. Par exemple, les chaînes d'alimentation ne pourront plus vendre leur poisson. Comme vous l'avez dit, sénateur, au lieu de manger trois repas de poisson par semaine, vous n'en mangez plus qu'un. Donc, les magasins d'alimentation ne vendront plus autant de poisson qu'ils le faisaient et, au lieu d'en commander une fois par

[Text]

a month; therefore the packers will suffer because they will not be able to sell their fish. Eventually that cycle will come back around and we will have excess supplies of fish. Right now, the west coast packers are calling me every hour on the hour to ask whether I need fish. I am sure I do not need much more than I needed one hour ago, and that is what I tell them. However, right now, they have an excess supply, and that is the way the cycle works.

The Chairman: Mr. Ricottone, when you refer to "packers", to whom do you refer?

Mr. Ricottone: My packers are Iccle, Wafaco, and the Washington Fish and Oyster Company. That is all on the west coast.

The Chairman: No, you misunderstood me. I mean what is a packer? We do not use that term on the east coast.

Mr. Ricottone: A packer is a processor.

The Chairman: Thank you. Senator Corbin, I am sorry.

Senator Corbin: I have one final question. Mr. Ricottone, what will happen to the market, let us say hypothetically, 18 months down the road when the U.S. and Canadian dollar are at par? What happens to the market then?

Mr. Ricottone: Is that going to happen, senator? Are the dollars going to come to par?

Senator Corbin: I am saying, suppose that happens. Will that be a factor in the supply?

Mr. Ricottone: Yes, definitely. No matter which way you look at it, they charge me \$2.50 U.S. and they charge the Americans \$2.50. It is costing the Americans \$2.50 U.S.; it is costing me \$3.60 Canadian. If I were an American, I would rather pay \$2.50 than \$3.60. Therefore their price on the American market is really cheap.

Senator Corbin: Thank you, Mr. Chairman.

Senator Petten: Mr. Chairman, perhaps I could ask a quick supplementary. Mr. Ricottone, you are saying that at \$2.50, everyone could make money: The fishermen could make money, the processors could make money and the people down at the end of the line in the fish and chip business could make money. Would you be charging your friend next to you \$2.50?

Mr. Ricottone: Yes.

Senator Petten: So everyone along the line is paying \$2.50 and is able to make a dollar?

Mr. Ricottone: Yes. We would make it on volume.

Senator Petten: We are talking about halibut now, are we?

Mr. Ricottone: Yes. When halibut was \$2.50, cod and had-dock were approximately \$1.75 to \$1.90. The industry could live with that. If they cannot live with that, they do not deserve to be in business.

[Traduction]

semaine à leur fournisseur, ils le feront seulement une fois par mois, ce qui causera des problèmes aux conditionneurs parce que leurs ventes tomberont aussi. A la fin du cycle, nous nous retrouverons avec des excédents de poisson. Actuellement, les conditionneurs de la côte ouest m'appellent toutes les heures pour me demander si j'ai besoin de poisson. Je suis sûr que je n'en ai pas beaucoup plus besoin que l'heure avant, et c'est ce que je leur réponds. Mais, ils ont des stocks excédentaires, et c'est ainsi que le cycle fonctionne.

Le président: Monsieur Ricottone, lorsque vous parlez de "packers", de qui parlez-vous?

M. Ricottone: Ce sont Iccle, Wafaco et la Washington Fish and Oyster Company. Ils sont tous sur la côte ouest.

Le président: Non, vous m'avez mal compris. Je vous demande ce qu'est un «packer»? Nous n'utilisons pas ce terme sur la côte est.

M. Ricottone: C'est un conditionneur.

Le président: Je vous remercie. Sénateur Corbin, je suis désolé.

Le sénateur Corbin: Une dernière question. Monsieur Ricottone: si, par hypothèse, le dollar américain et le dollar canadien étaient d'égale valeur dans 18 mois, qu'arriverait-il au marché?

M. Ricottone: Est-ce possible, sénateur? Les deux monnaies vont-elles revenir à la parité?

Le sénateur Corbin: Je dis: supposons que cela arrive. Est-ce un facteur dans l'offre de poisson?

M. Ricottone: Oui, assurément. Peu importe la façon dont vous l'envisagez, on me fait payer 2,50 \$ U.S. et on demande 2,50 \$ aux Américains. Pour les Américains, cela leur coûte 2,50 \$, mais à moi, cela me coûte 3,60 \$ canadiens. Si j'étais américain, je préférerais payer 2,50 \$ au lieu de 3,60 \$. Par conséquent, le poisson sur le marché américain est vraiment bon marché.

Le sénateur Corbin: Je vous remercie, monsieur le président.

Le sénateur Petten: Monsieur le président, une question supplémentaire rapide. Monsieur Ricottone, vous dites qu'à 2,50 \$, chacun y trouve son compte: les pêcheurs, les conditionneurs et les détaillants de poisson-frites. Feriez-vous payer 2,50 \$ à votre ami ici présent?

M. Ricottone: Oui.

Le sénateur Petten: Ainsi, tous les intervenants payent 2,50 \$ et peuvent y trouver leur compte?

M. Ricottone: Oui, nous nous rattrapons sur le volume des ventes.

Le sénateur Petten: Nous parlons du flétant, n'est-ce pas?

M. Ricottone: Oui. Lorsque le flétant était à 2,50 \$, la morue et l'aiglefin valaient approximativement entre 1,75 \$ et 1,90 \$. L'industrie pourrait vivre avec cela. Si certains ne peuvent y arriver, ce ne sont pas de bons commerçants.

[Text]

Senator Petten: Thank you very much, Mr. Chairman.

The Chairman: Senator Simard?

Le sénateur Simard: Monsieur le président, nous avons identifié les problèmes majeurs que sont les prix. Nous parlons de prix et il semble que c'est la contrainte majeure faite au restaurateur. En plus de changer les habitudes des cuisinières, le problème est la question des prix. Nous avons fait le tour du «pot». Nous avons parlé des goûts des consommateurs, de leurs habitudes et nous avons mentionné que c'était une industrie cyclique. Nous avons parlé de la spéculation. Cet élément demeurera toujours un facteur important des forces du marché. Nous ne pourrions jamais empêcher un médecin ou d'autres hommes d'affaires de se livrer à la spéculation.

Ace moment-ci, est-ce que vous avez des suggestions à nous proposer? Le gouvernement pourrait-il se mêler de la restructuration du marché? Est-ce que vous avez des propositions à nous suggérer concernant l'aide aux pêcheurs, n'importe qui ou n'importe quoi. Est-ce que vous avez des suggestions que nous pourrions retenir et étudier? Il semble qu'il y ait de la morue en masse. Il semble qu'il y ait des gens qui désirent se nourrir avec le poisson et qui désirent équilibrer leur repas avec la viande, les pizzas et autre chose.

Nous sommes dans un cul-de-sac. Qu'est-ce que vous avez à nous recommander? D'une part, nous voyons les pêcheurs qui désirent pêcher et qui peuvent pêcher de la morue en masse. D'autre part, vous nous avez dit tantôt en réponse à une question du sénateur Petten que depuis deux ans il y avait de nouveaux problèmes. Qu'est-ce qui a pu causer ces problèmes? Est-ce le gouvernement par son inertie ou par une politique qu'il aurait pu élaborer ou refuser de mettre sur pied. Voulez-vous nous dire ce qui est arrivé depuis deux ans et qui a compliqué la chose? Est-ce que vous avez des suggestions afin que l'on puisse vous aider à nourrir les Canadiens, surtout avec le poisson pêché dans leur zone?

Mr. Ricottone: The major problem is over exporting. They were using more halibut in the United States and were importing more fish from other parts of the world. The price was low for cod, haddock, sole, turbot and halibut from the west coast. It became so attractive that the situation changed.

The Japanese do the same thing. They will buy strictly halibut if the price is good. They will buy in unbelievable amounts, and that creates a strong strain on one particular market.

There should be more controls on the types of fish exported. If Canada needs X amount of pounds, we should export the rest and make our profit from other countries, not from our home buyers. I do not think we should pay for a product that goes overseas. That has happened many times. I cannot justify paying more for Canadian fish from a company in the United States. It is all red tape and there are too many channels.

Le sénateur Simard: Sans se créer des obstacles artificiels ou de nouvelles réglementations, est-ce que le gouvernement canadien peut faire quelque chose? Est-ce que vous pourriez

[Traduction]

Le sénateur Petten: Je vous remercie beaucoup, monsieur le président.

Le président: Sénateur Simard?

Senator Simard: Mr. Chairman, we have acknowledged that prices are a major problem. We have mentioned the problem about retail buying for restaurants. But the problem is not just prices, it is also a question of cooking and eating habits. We have talked about the tastes and habits of consumers and we have mentioned that it is a cyclical industry. We have talked about speculators who remain a major market force. We will never be able to prevent a doctor or other businessmen from resorting to speculation.

Do you have any suggestions to make at this time? Could the government get involved in market restructuring? Do you have any suggestions regarding aid to fishermen and any other proposals that we might consider? There seems to be ample stocks of cod. Some people appear to want to eat fish and supplement their nutrition with meat, pizzas and other food items.

We are at an impasse of sorts. Do you have any recommendations to make? On the one hand, we have fishermen willing to fish the substantial cod stocks. On the other hand, in response to a question from Senator Petten, you informed us that new problems had arisen in the past two years. What caused these problems? Is it the fault of the government, owing to its inertia or a particular policy it implemented? What happened in the past two years to complicate matters? Do you have any suggestions so that we can help you feed Canadians with the fish from their waters?

M. Ricottone: Le problème majeur est la surexploitation. Les Américains consommaient plus de flétan et importaient plus de poissons des autres parties du monde. Les prix étaient bas pour la morue, l'aiglefin, la sole, le turbot et le flétan de la côte ouest. Ils sont devenus si intéressants que la situation a changé.

Les Japonais font la même chose. Ils n'achètent que du flétan si le prix est bon. Ils vont en acheter des quantités incroyables, ce qui crée de fortes pressions sur un marché donné.

Il devrait y avoir davantage de contrôle sur les types de poissons exportés. Si le Canada a besoin de tant de livres de poissons, nous devrions exporter le reste et gagner de l'argent avec les autres pays et non avec nos propres acheteurs. Je ne crois pas que nous devrions payer un produit qui va outre-mer. Cela s'est produit de nombreuses fois. Je ne peux justifier que l'on paie plus cher le poisson canadien acheté à une société américaine. Il y a trop de formalités administratives et trop de circuits commerciaux.

Senator Simard: Short of putting up artificial barriers and enacting new regulations, what action, if any, can the Canadian government take? Would you recommend that we

[Text]

nous recommander d'étudier certains points particuliers sans créer de nouvelles réglementations ou de nouveaux problèmes aux pêcheurs ou à l'industrie en particulier. Est-ce une question d'éducation ou quoi? Vous dites que le problème majeur se situe au niveau du flétan. Est-ce un problème particulier pour le flétan? N'est-ce pas le même problème pour la morue?

Mr. Ricottone: Yes, it is exactly the same problem. The prices last year peaked out at almost \$5.00 a pound. They came in this year at around \$3.00 a pound. Everyone was doing well even at \$3.00. My price to the end user was \$2.99. We were at an affordable market price. Then the Japanese came in and bought small fish in large quantities.

Processors are quite influenced by movement. If the movement of the fish is heavy they will jack up the prices. They sit down together around the table and adjust the price. They actually sit down behind closed doors and forced prices up prematurely. In the end, they suffered. In my business I buy fish; I place my mark up on it, and that is my market price. If my customers like it, they buy it; and, if they do not, they do not buy it.

Automatically the businessman will lose out because a businessman will not spend \$30 to \$50 a week on lunch.

When halibut became expensive my cod sales tripled. Everyone moved from the west coast and went to the east coast. When sales from the east coast started going up, the Americans did exactly the same thing.

Cod has now become a demand product in the United States. People in the United States like cod better than haddock. Packers are packing haddock for cod because there is less demand for cod. Haddock used to be \$1.50 higher than cod; but now cod is higher than haddock.

They must establish quotas. They establish quotas on fishing, so they have to set quotas on exports. I know this might cause hardship to a packer, but when these companies get into trouble we pour millions of dollars into them, which means that we are paying for the fish. When we pour our tax dollars into that it means that we have already paid for the fish once. All of a sudden the market becomes strong and the fish goes to the highest bidder.

Le sénateur Simard: Monsieur le président, je désire poser une dernière question à l'autre témoin. Comment entrevoyez-vous l'avenir de votre restauration ou de votre nouvelle affaire? Quelle porte de sortie envisagez-vous à part le fait de fermer vos portes parce que vos produits ne se vendront plus?

Mr. Casimiri: I am one of the more fortunate people in the business. I have done extensive promotion and increased sales to the point where I can overcome these prices or hold onto my prices. However, most people in my trade are not so fortunate. They do not have the clientele or the volume to sustain. In excess of 40 businesses have left the trade over the last year.

In order to stay in business we have to be competitive. I will always stay in business because I am a survivor, but a lot of people are not. It is hard to expand because we do not have the

[Traduction]

examine certain particular points, without going so far as to adopt new regulations and in so doing create new problems for fishermen or the industry? Is it a question of education? You have said that the major problem is halibut. Do we not have the same problems with cod?

M. Ricottone: Oui, c'est exactement le même problème. L'an dernier, les prix ont atteint presque 5 \$ la livre. Cette année, ils sont retombés à environ 3 \$ la livre. Tout le monde y trouvait son compte, même à 3 \$. Mon prix à la consommation était de 2,99 \$. Le cours du marché était abordable. Puis les Japonais sont arrivés et ont acheté de grandes quantités de petits poissons.

Les conditionneurs sont très influencés par les fluctuations des ventes. Si le poisson se vend beaucoup, ils augmentent leurs prix. Ils s'assoient autour d'une table et fixent les cours. En fait, ils se sont réunis derrière des portes closes et ont fait grimper les prix prématurément. Au bout du compte, ils en ont souffert. Dans mon entreprise, j'achète du poisson, j'ajoute ma marge bénéficiaire et c'est le cours du marché. Si mes clients l'aiment, ils l'achètent et s'ils ne l'aiment pas, ils ne l'achètent pas.

Automatiquement, le commerçant y perd parce qu'il ne consacre pas de 30 à 50 \$ par semaine à son repas de midi.

Lorsque le flétan est devenu cher, mes ventes de morue ont triplé. Tout le monde est passé de la côte ouest à la côte est. Lorsque les ventes de la côte est ont commencé à grimper, les Américains ont fait exactement la même chose.

La morue est maintenant très demandée aux États-Unis. Les Américains la préfèrent à l'aiglefin. Les conditionneurs remplacent la morue par l'aiglefin parce que la demande de morue baisse. L'aiglefin vaut habituellement 1,50 \$ de plus que la morue; maintenant, c'est elle qui coûte plus cher.

Il faut contingenter le poisson. Pour établir des contingents sur la pêche, il faut en établir sur les exportations. Je sais que cela peut causer des problèmes aux conditionneurs, mais lorsqu'ils éprouvent des difficultés, nous les subventionnons à coup de millions de dollars, ce qui veut dire que nous payons le poisson. Lorsque nous les subventionnons avec nos impôts, cela veut dire que nous l'avons déjà payé. Tout à coup, le marché se raffermi et le poisson va au plus offrant.

Senator Simard: Mr. Chairman, I have one final question for the other witness. What kind of future do you anticipate for your restaurant or your new venture? What solution to you foresee, aside from closing down your operation because you can no longer sell your products?

M. Casimiri: Je suis l'une des personnes les plus privilégiées dans mon secteur. J'ai fait énormément de publicité et j'ai augmenté mes ventes au point où je peux faire fi de ces prix et maintenir les miens. Toutefois, la plupart de mes concurrents n'ont pas la même chance. Ils n'ont pas la clientèle ou la demande pour survivre. Dans ce secteur, plus de 40 entreprises ont fermé leurs portes l'an dernier.

Pour rester dans les affaires, il faut être concurrentiel. Je vais toujours œuvrer dans ce domaine parce que je suis un acharné, mais beaucoup de mes concurrents ne le sont pas. Il

[Text]

profit margins that other food giants have. Years ago I had six locations, but we were losing money and so we had to change that situation to stay competitive.

My major concern is the dramatic price increase of 100 per cent for fish. We can withstand a price increase of 10 per cent a year, but not 100 per cent a year. You cannot explain these increases to your customers. How can you explain to a customer that halibut now costs \$10.00 a pound whereas a year ago it cost \$5 or \$6 a pound? It costs me between \$7 and \$8 a pound after I skin, bone and clean it. Then I have to charge a mark-up of 20 per cent, and no one is buying it.

Senator Thériault: I resent it when fish dealers, wholesalers or retailers, say they have already paid for fish through their tax dollars. If you compare this commodity to any other, less tax dollars have gone into fish, fish products and fish operations than any other commodity in this country. I am not impressed when you say that.

What we are hearing today is about a problem with halibut from the west coast, which covers 80 per cent of your operation.

Mr. Ricottone: Just in the Toronto area.

Senator Thériault: You have a problem with west coast halibut pricing. I believe Senator Simard asked you for some suggestions. I gather from your answer that there should be some control for preventing fish wholesalers or processors from exporting all of their product, that a share should be kept for the Canadian market. While it is probably something nice to dream about, it is not reality, it does not make sense in a free market society. The concern today of Canadians is that the Americans will not put a tariff on our fish. If we were blocked from the American market, our fishery on the east coast would go to pot. With all due respect, it is not the fish and chip operation in Toronto that would keep the east coast fishery from continuing for very long. I know that you have a problem, but I do not believe it is a problem that can be regulated or rectified by government. I was intrigued by the point you made that quality was better seven or eight years ago.

Mr. Ricottone: Yes.

Senator Thériault: I wonder if people in the retail industry would agree with that.

The Chairman: Perhaps I should ask Mr. Chenier of Steinberg Inc. to speak to that.

Mr. Jean-Pierre Chénier, Fish Specialist, Steinberg Inc.: May I ask what the question is?

Senator Thériault: Was the quality of the fish that you receive from the processors better seven or eight years ago than it is today?

[Traduction]

est difficile d'étendre nos activités, car nous n'avons pas les marges bénéficiaires dont disposent les autres géants du secteur de l'alimentation. Il y a quelques années, j'exploitais six établissements; comme nous perdions de l'argent, nous avons dû réviser nos positions pour rester concurrentiels.

Ce qui m'inquiète surtout, c'est la hausse catastrophique des prix du poisson, de l'ordre de 100 p. 100. Nous pouvons survivre à une augmentation des prix de 10 p. 100 au cours d'une année, mais pas à une majoration de 100 p. 100 en un an. On ne peut expliquer ces augmentations à la clientèle. Comment expliquer à un client que le flétan coûte maintenant 10 \$ la livre, alors qu'il y a un an, il coûtait 5 ou 6 \$? Il me coûte entre 7 et 8 \$ la livre une fois que je l'ai dépiauté, désossé et nettoyé. Je dois alors majorer son prix de 20 p. 100, et personne n'en achète.

Le sénateur Thériault: Cela m'agace d'entendre les fournisseurs de poisson, les grossistes ou les détaillants dire qu'ils ont déjà payé leur quote-par pour le secteur des pêches par leurs impôts. Il y a moins d'impôts qui sont affectés au poisson, à ses produits et à la pêche qu'à d'autres secteurs d'activité au pays. Ces remarques ne m'impressionnent pas.

Vous soulevez aujourd'hui le problème du flétan de la côte ouest, qui représente 80 p. 100 de votre chiffre d'affaires.

M. Ricottone: Seulement dans la région de Toronto.

Le sénateur Thériault: Les prix fixés pour le flétan de la côte ouest vous posent un problème, et je pense que le sénateur Simard vous a demandé si vous aviez des solutions à proposer à cet égard. D'après votre réponse, je crois comprendre qu'il faudrait exercer un certain contrôle pour empêcher les grossistes ou les conditionneurs de poisson d'exporter la totalité de leur production, de façon qu'une part soit réservée pour le marché canadien. On peut toujours en rêver, mais la réalité est tout autre, et cette solution n'a pas sa raison d'être dans une économie de libre marché. Ce qui importe pour les Canadiens aujourd'hui, c'est que les Américains n'imposent pas de droit sur leur poisson. Si l'on nous refusait l'accès au marché américain, notre industrie de la pêche de la côte est serait fichue. Sauf le respect que je vous dois, ce n'est pas le marché du poisson-frites de Toronto qui permettra à l'industrie de la pêche de la côte est de tenir le coup très longtemps. Je sais que vous avez un problème, mais à mon avis, ce n'est pas le gouvernement qui peut le régler. J'ai été étonné de vous entendre dire que la qualité était supérieure il y a sept ou huit ans.

M. Ricottone: En effet.

Le sénateur Thériault: Je me demande si les représentants du secteur du détail seraient d'accord avec vous.

Le président: Je devrais peut-être donner la parole à M. Chénier, de Steinberg Inc.

M. Jean-Pierre Chénier, spécialiste du poisson, Steinberg Inc.: Pouvez-vous répéter la question?

Le sénateur Thériault: La qualité du poisson que vous receviez des conditionneurs était-elle supérieure il y a sept ou huit ans, comparativement à aujourd'hui?

[Text]

Mr. Chénier: One reason is that the retail demand was not as high seven or eight years ago as it is today.

Senator Thériault: At that time you could pick and choose.

Mr. Chénier: Definitely. From the point of view of sales, we did not have so many outlets for retail fish for consumers. Today the demand is there and we have to produce whatever fish we can get.

Mr. Ricottone: It is all based on volume.

Mr. Chénier: Product on demand.

Senator Thériault: It is my understanding—and I believe government statistics will bear this out, and again I can speak only for the east coast—that the quality of fish produced, first, by the fisherman in the way he looks after his fish, and in the way it is processed, has improved 300 per cent over 10 years ago.

Mr. Chénier: It has.

Senator Thériault: You people deal in frozen fish.

Mr. Chénier: Yes.

Senator Thériault: I believe that if you study the fish market you will find that a large percentage of fish is being sold and marketed fresh. I am not sure to what extent you eat fish, but for anyone accustomed to eating fresh fish, if he eats frozen fish he finds it is not of the same quality. So eventually, Mr. Casimiri, you will have to supply according to your customers' tastes.

Mr. Casimiri: The fish and chip business has existed in Toronto for years. I was involved with the trade when I was 13 or 14 years old and at that time the volume was three or four times what it is today and it was always frozen. So whether it is frozen or not is really irrelevant. We take the whole halibut, it is frozen at the coast, and we skin and bone it fresh in our stores every day. It has been done that way ever since I have been in the business. When I started, the shop I worked for did three or four times the volume that I do today.

Senator Thériault: But before you were in business, 25, 30 or 40 years ago, before there were freezers, they used to salt it.

Mr. Casimiri: Yes.

Senator Thériault: They do not salt very much of it now. I hope that eventually the same thing will happen to the frozen product. Once people start appreciating the taste of fresh fish, they will gradually turn away from frozen fish, as they turned away from salt fish to frozen. However, that will not happen tomorrow.

Mr. Casimiri: I do not think that is really the issue. I believe the basic issue is that people have been eating fish and chips this way for many years. The man who trained me has always

[Traduction]

M. Chénier: Cela s'explique du fait qu'il y a sept ou huit ans, la demande dans le secteur du détail n'était pas aussi élevée qu'aujourd'hui.

Le sénateur Thériault: À l'époque, vous pouviez choisir.

M. Chénier: Exactement. Dans le secteur du détail, nous n'avions pas autant de débouchés pour vendre le poisson aux consommateurs. Aujourd'hui, la demande existe, et nous devons offrir le poisson que nous obtenons.

M. Ricottone: Tout dépend du volume.

M. Chénier: Tout est fonction de la demande qui existe pour un produit.

Le sénateur Thériault: Je ne peux parler que de la côte est, mais je crois savoir, et je pense que les statistiques le confirmeront, que la qualité des produits de la pêche s'est améliorée de 300 p. 100 depuis 10 ans, d'abord en raison des méthodes de manutention utilisées par le pêcheur, et aussi grâce aux méthodes de traitement.

M. Chénier: C'est exact.

Le sénateur Thériault: Vous utilisez du poisson congelé.

M. Chénier: En effet.

Le sénateur Thériault: Je pense que si l'on étudie le marché, on constate que dans une forte proportion, le poisson est vendu et commercialisé frais. Je ne sais pas dans quelle mesure vous consommez du poisson, mais quiconque est habitué à le manger frais dira que la qualité du poisson congelé n'est pas la même. Un jour ou l'autre, monsieur Casimiri, vous devrez vous approvisionner en fonction des goûts de votre clientèle.

M. Casimiri: L'industrie du poisson-frites existe à Toronto depuis des années. Je travaillais déjà dans ce secteur lorsque j'avais 13 ou 14 ans et, à l'époque, le volume de poisson traité était trois ou quatre fois supérieur à celui d'aujourd'hui; cela dit, il s'agissait toujours de poisson congelé. Le fait qu'il soit congelé ou non n'est donc pas vraiment pertinent. Nous utilisons du flétan entier qui est congelé sur la côte, et nous le dépiautons et le désossons quotidiennement dans nos établissements. C'est toujours ainsi que nous avons fonctionné depuis que je travaille dans ce domaine. Au début, l'entreprise pour laquelle je travaillais vendait trois ou quatre fois plus de poisson que je ne le fais actuellement.

Le sénateur Thériault: Mais avant que vous ne soyez en affaires, il y a 25, 30 ou 40 ans, avant que les congélateurs n'existent, on salait le poisson.

M. Casimiri: Oui.

Le sénateur Thériault: On n'en sale plus beaucoup maintenant. J'espère qu'un jour, il en sera de même du poisson congelé.

Une fois que les consommateurs commenceront à apprécier le goût du poisson frais, ils délaisseront peu à peu le poisson congelé, comme ils se sont désintéressés du poisson salé, au profit du poisson congelé. Toutefois, cela ne se fera pas du jour au lendemain.

M. Casimiri: Je ne pense pas que ce soit là le fond du problème. À mon avis, le point essentiel est que les consommateurs mangent du poisson-frites préparé ainsi depuis nombre

[Text]

done it that way. They have done it that way for 30, 40 years. As I say, the price has risen 100 per cent in one year.

Senator Thériault: Do you try to hit different ethnic groups in Toronto, because there is a large ethnic population there? People come from various countries. Do they have special tastes or special needs?

Mr. Ricottone: Not necessarily. My customers are made up of Chinese, Korean, Greek, Dutch, English, Scottish—you name it.

Senator Thériault: And they all want the same thing?

Mr. Ricottone: Not necessarily. You must understand that the southern Ontario market is split up. In Toronto I push strictly halibut—and some cod, some haddock, some sole. But if you go down to the Niagara Peninsula, it is all cod, all haddock. Different areas prefer different products. I push out big volumes of cod. On our level, the quality is not the same, and I will explain why. When we first came into the business, you could put the fish out on the table and it would cut nicely; and when you picked it up you had a nice, firm piece of cod. But today, when you cut that fillet and pick it up, it just falls all over the place.

Senator Thériault: You are not getting good supplies. But that is not a true statement of the cod market today.

Mr. Ricottone: FPI, Sable, National Sea—not all of it, but a good percentage of it. I don't know why they are doing that.

Senator Thériault: We will check it out next week, when we go to the Boston Fish Show. I was in the business, and, when we had that problem, that was the attitude of the wholesalers in Boston and New York. We were not getting quality fish from fishermen, to start with. But fish on the American market 25 or 30 years ago was a cheap product for poor people. Now, all of a sudden, within 20 years, it has turned around. It is now a delicacy for people who can afford it.

Mr. Ricottone: The quality is much better and people are paying the top dollar.

Senator Thériault: That's right, and they should, because fishermen fished all of their lives, for a period of 100 years, for nothing. Now they are getting paid.

Mr. Ricottone: I sympathize with the fishermen. I know that in the past they fished for nothing. Now it is the other way. It has turned right around. But it can't hold.

Senator Thériault: I know that is a problem, but I do not know what the solution is. Those cycles go on. They go on in relation to wheat, potatoes, and everything else.

Mr. Ricottone: I can see it forming right now.

Senator Thériault: Your only suggestion to us is that the government should prevent processors from exporting all of

[Traduction]

d'années. Celui qui m'a appris mon métier a toujours utilisé cette méthode. Il en est ainsi depuis 30 ou 40 ans. Je vous rappelle toutefois que les prix ont grimpé de 100 p. cent en un an.

Le sénateur Thériault: Visez-vous les différents groupes ethniques de Toronto, qui est une région très cosmopolite? Les différentes ethnies ont-elles des goûts ou des besoins spéciaux?

M. Ricottone: Pas nécessairement. Ma clientèle est constituée de Chinois, de Coréens, de Grecs, de Hollandais, d'Anglais, d'Écossais, bref, de toutes les nationalités imaginables.

Le sénateur Thériault: Et ils veulent tous le même produit?

M. Ricottone: Pas nécessairement. Il faut comprendre que le marché du sud de l'Ontario est scindé. À Toronto, je pousse surtout la vente du flétan, et dans une certaine mesure, les ventes de morue, d'aiglefin et de sole. Par contre, dans la péninsule du Niagara, on ne demande que de la morue et de l'aiglefin. Les préférences varient selon les régions. Je vends beaucoup de morue. À notre niveau, la qualité n'est pas la même, et je vais vous expliquer pourquoi. Lorsque nous nous sommes lancés en affaires, le poisson se filetait bien. On pouvait soulever un beau morceau de morue ferme. De nos jours, lorsqu'on tranche un filet et qu'on le soulève, il se défait.

Le sénateur Thériault: Vos approvisionnements laissent à désirer. Il n'en est toutefois pas ainsi de l'ensemble du marché de la morue de nos jours.

M. Ricottone: Ce n'est pas le cas pour tous les fournisseurs, mais pour une bonne partie d'entre eux, par exemple, FPI, Sable et National Sea. Je ne sais pas pourquoi ils agissent ainsi.

Le sénateur Thériault: Nous vérifierons cela la semaine prochaine lorsque nous nous rendrons au Boston Fish Show. J'ai travaillé dans ce domaine et lorsque ce problème se présentait, les grossistes de Boston et de New York avaient cette attitude. Au départ, la qualité du poisson que nous obtenions des pêcheurs laissait à désirer. Quoi qu'il en soit, il y a 25 ou 30 ans, sur le marché américain, le poisson était un produit bon marché pour les défavorisés. Tout à coup, en l'espace de 20 ans, tout a changé. C'est maintenant un mets recherché par ceux qui ont les moyens d'en acheter.

M. Ricottone: La qualité s'est nettement améliorée, et les consommateurs sont prêts à y mettre le prix.

Le sénateur Thériault: En effet, et ils ont raison de le faire car pendant une centaine d'années, les pêcheurs ont travaillé pour des sommes dérisoires. Maintenant, ils sont mieux payés.

M. Ricottone: Je sympathise avec les pêcheurs. Je sais que par le passé, ils ont travaillé pour presque rien. Maintenant c'est l'inverse, mais cette situation ne peut pas durer.

Le sénateur Thériault: Je sais que c'est un problème, mais je n'y vois pas de solution. Il s'agit de cycles liés aux marchés du blé, des pommes de terre, etc.

M. Ricottone: Je puis imaginer ce qui se prépare maintenant.

Le sénateur Thériault: Vous nous avez seulement dit que le gouvernement devrait empêcher les conditionneurs d'exporter

[Text]

their product, or that they should keep a percentage of their product for the Canadian market. But the situation can't be helped.

Senator Watt: You mentioned that quality was a prime factor in your t related to pricing and exporting; is that correct?

Mr. Ricottone: Quality? I think the major problem regarding quality is volume, the volume of producing. They cannot keep up. Last year on the west coast they product 88 million pounds of halibut. The year before they produced 77 million pounds. That is their quota. I know they catch more. There are now less plants and they are trying to produce more fish. The product comes in and it sits until they can get to it. The longer it sits, there will be bacteria at work. The longer it sits, even packed in ice, chemicals or whatever, that bacteria is working until they freeze it. Even when it is frozen, bacteria is still at work. It is a very slow process. The longer they leave that fresh fish sitting there, the worse it will get. They are taking in all kinds of fish. With some of the fish I get, you would think it was tomatoes. Halibut should be white as this piece of paper (indicating), but it comes in beet red, looking like salmon. We cannot use that. If a person comes in to buy a piece of halibut, he wants to see something white, not red. But they are taking everything because of the price. They cannot afford to throw it back. It is of bad quality.

Senator Watt: So it is not a fisherman's problem. The fisherman is not creating the problem, it is the packers.

Mr. Ricottone: It's the packers. The packer is taking it and shipping it.

Senator Watt: Does all of the good quality fish go to the United States and the left-over stays in Canada?

Mr. Ricottone: Not all of it. Some private packers supply me, and there is the difference. Their product is always nice. These are small packers who have perhaps five or six boats. They have a small processing plant; they take pride in their work and they send me a good product.

Senator Watt: In Canada?

Mr. Ricottone: Yes, in Canada. With anything that comes out of the States, the attitude seems to be: "We couldn't sell it down here, so we will send it back up there." I have had batches of haddock and sole which originally came from Canada and they couldn't sell it down in the U.S. It comes back up here and you look at it and you say to yourself: "I would not eat that." It is sitting in a corner of my freezer and it will sit there until I dump it. The packer says: "I wipe my hands; you bought it; you accepted it," and that is fine. I did, and I am stuck with it. However, what I am saying is that there is poor quality coming up to Canada, especially out of Boston. The

[Traduction]

toute leur production de façon à en réserver un certain pourcentage au marché canadien, mais cela ne règle rien.

Le sénateur Watt: Vous avez dit que, dans votre secteur d'activité, la qualité était un facteur primordial pour l'établissement des prix et l'exportation. Est-ce exact?

M. Ricottone: La qualité? Je pense qu'en ce qui concerne la qualité, le principal problème vient du volume de production. Les entreprises sont dépassées. L'an dernier, sur la côte ouest, elles ont produit 88 millions de livres de flétan. L'année précédente, elles en avaient produit 77 millions de livres. C'est là leur contingent. Je sais qu'elles en capturent davantage. Il y a maintenant moins d'usines et elles essaient de traiter plus de poisson. Le produit arrive à l'usine et reste là jusqu'à qu'on puisse le traiter. Si l'attente est longue, les bactéries se mettent au travail. Même si le poisson est mis en glace ou placé dans des solutions chimiques ou autres entre temps, les bactéries sont à l'œuvre tant qu'il n'est pas congelé. Et même une fois congelé, les bactéries restent actives. C'est un processus très lent. Plus on attend avant de traiter le poisson frais, plus il s'altère. Les bactéries s'attaquent à toutes les espèces de poisson. Je reçois parfois du poisson qui ressemble à de la tomate. Le flétan est censé être aussi blanc que cette feuille de papier, mais il nous arrive parfois de la même couleur que la betterave, semblable à du saumon. Nous ne pouvons utiliser ce genre de poisson. Si un client vient acheter un morceau de flétan, il veut du poisson qui sont blanc, pas rouge. Les usines acceptent tout à cause du prix. Elles ne peuvent se permettre de rejeter du poisson. Celui-ci est toutefois de mauvaise qualité.

Le sénateur Watt: Le problème ne vient donc pas du pêcheur, mais des conditionneurs.

M. Ricottone: En effet. C'est le conditionneur qui accepte et expédie le poisson.

Le sénateur Watt: Le poisson de bonne qualité est-il entièrement envoyé aux États-Unis? Le Canada doit-il se contenter des restes?

M. Ricottone: Pas entièrement. Je m'approvisionne auprès de certains conditionneurs, et c'est là toute la différence. Leur produit est toujours de bonne qualité. Il s'agit de petits conditionneurs qui sont propriétaires de cinq ou six bateaux. Ils possèdent une petite usine de traitement et ont le souci du travail bien fait. Aussi, ils m'envoient un produit de bonne qualité.

Le sénateur Watt: Au Canada?

M. Ricottone: Oui, au Canada. Il semble que les Américains nous renvoient ce qu'ils ne peuvent vendre chez eux. J'ai reçu de l'aiglefin et de la sole qui, à l'origine, provenaient du Canada et qui ne se vendaient pas aux États-Unis. On regarde ce produit et l'on se dit que, personnellement, on n'en mangerait pas. Il attend donc dans un coin de mon congélateur et y restera jusqu'à ce que je me décide à le jeter. Le conditionneur s'en lave les mains, prétextant que l'on a acheté le produit, qu'on l'a accepté. C'est vrai, et je l'ai maintenant sur les bras. Ce que je veux dire, c'est qu'il y a du poisson de piètre qualité qui est envoyé au Canada, notamment de Boston. Les boîtes

[Text]

boxes are marked: "Connor Brothers" and "Sable" and it is product from Canadian companies. I also get Scottish haddock marked "Connor Brothers" from their Scottish plant. I am sure that they are not eating those fillets over there in Scotland; that is why they are sending them over here. For instance, with a 4 to 8 ounce fillet, you should be able to pick it up. With this product, before you even touch it, it is falling apart. There is definitely a quality control problem there and it is all because of volume. In other words, they cannot handle the volume and they are cutting corners.

Senator Watt: You are talking about the producers here in Canada?

Mr. Ricottone: I am talking about the producers here in Canada, in the U.S. and overseas. They all have a supply problem and they will not throw anything back. They will not refuse the fishermen. When the fisherman comes in with the fish, it is looked at by the packer and at that point he should say: "The fish is all bruised and damaged; we do not want it." However, they do not do that. They take it and they pay the fisherman the last catch price which is \$2.00 per pound U.S. on the whole fish. That means if you catch a 100-pound fish, the fisherman has just made himself \$200 U.S. on one fish and that is a lot of money.

Honourable senators, I want to say that I sympathize. I know that the fishermen get the short end of the stick and have done for many years. I know that as well as anyone else, but there has to be a happy medium somewhere. This cycle must be a little bit closer to the middle. It should not swing from one extreme to the other. I know that fishermen thrive for two years and then they take a beating for ten.

Senator Watt: Mr. Ricottone, if I remember correctly, in your opening remarks you said you would like to be directed somewhere else if the Senate committee could not come up with an immediate solution and straighten out this problem. Do you have any specific recommendations that you would like to mention to this committee today? We have been sitting here listening to you highlight a number of problems and it seems to me that, in the back of your mind, you might have some recommendations in regard to quality pricing and exporting.

Mr. Ricottone: Perhaps a closer inspection of quality is something that could be looked at. This is a free country. You cannot force people to buy product that is not up to scratch.

Senator Watt: What I am asking you, Mr. Ricottone, is: Would you like to see some new elements introduced into this industry? For instance, slaughter houses have inspections, and things such as that. I do not believe that in some processing plants they have a similar concept. Is that the sort of thing you would like to see implemented?

Mr. Ricottone: I am sorry, I did not understand your question.

Senator Watt: I am saying: Are you introducing something new? Is there a new element that you would like to see put forward in connection with the regulations with a view to improv-

[Traduction]

portent l'étiquette «Connor Brothers» et «Sable», et il s'agit de produits d'entreprises canadiennes. J'ai aussi obtenu de l'aigle-fin de «Connor Brothers» qui provenait de leur usine d'Écosse. Je suis certain qu'on ne mange pas ces filets en Écosse et que c'est la raison pour laquelle on nous les envoie. Ainsi, on devrait pouvoir soulever un filet de 4 à 8 onces sans qu'il se défasse. Or, le poisson qui est transformé par ce genre d'entreprise se défait avant même qu'on y touche. Il y a vraiment un problème de qualité qui est imputable au volume. En d'autres termes, les entreprises n'arrivent pas à produire autant qu'elles le voudraient, et elles prennent des raccourcis.

Le sénateur Watt: Vous parlez des producteurs canadiens?

M. Ricottone: Je parle des producteurs au Canada, aux États-Unis et outre-mer. Ils ont tous des problèmes d'approvisionnement et ne rejettent aucun poisson. Ils ne refusent rien au pêcheur. Lorsque celui-ci se présente avec ses prises, le conditionneur devrait les examiner et refuser dès lors le poisson meurtri et endommagé. Cela ne se passe toutefois pas ainsi. Le producteur accepte le poisson et verse au pêcheur le prix minimal, soit 2 \$ US la livre de poisson entier. Autrement dit, un pêcheur qui a capturé un poisson de 100 livres vient de toucher 200 \$ US pour un seul poisson. C'est beaucoup d'argent.

Honorables sénateurs, je tiens à dire que je sympathise avec eux. Je sais que les pêcheurs n'ont plus le gros bout du bâton depuis des années; je le sais comme tout le monde, mais il doit bien être possible d'en arriver à un juste milieu. Le cycle devrait s'en rapprocher un peu plus au lieu de passer d'un extrême à l'autre. Je sais que pour deux bonnes années, les pêcheurs en connaissent dix de vaches maigres.

Le sénateur Watt: Monsieur Ricottone, si ma mémoire est bonne, vous avez indiqué dans vos observations préliminaires vouloir être dirigé ailleurs dans le cas où le comité sénatorial ne pourrait trouver de solution immédiate à ce problème. Avez-vous des recommandations bien précises à formuler à notre comité aujourd'hui? Après vous avoir écouté nous exposer de nombreux problèmes, il me semble que vous devez bien avoir des recommandations à formuler au sujet de la qualité, de l'établissement des prix et de l'exportation.

M. Ricottone: On pourrait peut-être étudier de plus près la question de la vérification de la qualité. Nous sommes dans un pays libre. On ne peut forcer personne à acheter un produit qui n'a pas la qualité voulue.

Le sénateur Watt: Monsieur Ricottone, j'aimerais savoir si vous aimeriez que de nouvelles règles soient établies dans l'industrie? Par exemple, les abattoirs subissent des inspections et sont assujettis à différentes règles. Je ne crois pas qu'il existe d'examen semblable dans les usines de conditionnement. Est-ce le genre de mesure que vous aimeriez faire adopter?

M. Ricottone: Je m'excuse, mais je ne comprends pas votre question.

Le sénateur Watt: Je vous demande si vous voulez introduire du nouveau dans l'industrie? Y a-t-il de nouvelles mesures de réglementation que vous aimeriez faire adopter pour

[Text]

ing the quality of goods that we are producing here in Canada? What is it that you have in mind?

Mr. Ricottone: With respect to inspections, I do not think the standards are followed as closely as they should be. I see inspection stickers inside our boxes—

Senator Watt: You are referring to inspections where?

Mr. Ricottone: I am referring to inspections in the plants. However, since the price of product has gone up, I see that the processor is cutting closer to the skin. I used to receive fillets that were all nice fillets. Now, half the skin is still there. I buy my fillets skinless and boneless; I pay for skinless and boneless; my customers pay for skinless and boneless. When the customer gets these fillets today, he says to me: "This is not skinless and boneless." Therefore he must be compensated, and where is he to get his compensation? From me. I then go back to the packer and I tell him I cannot buy from him anymore. Eventually, people will say, "I do not want your product anymore", and that cycle will start back around to where it was before. Then the fishermen will suffer for the next ten years; then we will thrive and they will thrive, but someone is always suffering. I say to you, why can we not reach a happy medium where it is profitable for everyone; where no one is making huge profits, but we are all making a decent living? All I want is to make a decent living with a decent product at a decent price.

The Chairman: Mr. Ricottone, I have a couple of questions. Do you buy freshwater fish in Ontario?

Mr. Ricottone: I buy a little bit of pickerel. However, freshwater fish is too boney.

The Chairman: It is too boney from which producer? We did a freshwater fishery study and I wanted to know about your supply from the freshwater fish market.

Mr. Ricottone: I have always been able to get a freshwater fish supply. However, there is not a big demand in this industry for freshwater fish. I sell a little pickerel, and that is about it. It is very little.

The Chairman: What about fish for the Jewish market in Ontario, to make gefilte fish? I understand they buy a lot of whitefish for the gefilte fish market.

Mr. Ricottone: Mr. Chairman, I know what you are saying, but I am not in that end of it.

The Chairman: You do not get into that? Do you ever buy from the Freshwater Fish Marketing Corporation in Winnipeg?

Mr. Ricottone: Yes, through Clouston Foods.

The Chairman: When you talk about quality control, I am surprised that you have that problem. Quality control has been a major problem over the years and the government and everyone else has gone to great expense to introduce new quality control methods and to buy from Japan, Scotland and everywhere else. We have now reached the point where Canada has

[Traduction]

améliorer la qualité de ce que nous produisons ici au Canada? Est-ce ce à quoi vous pensez?

M. Ricottone: Pour ce qui est des inspections, je ne crois pas que les normes établies soient suivies avec autant de rigueur qu'il le faudrait. Je vois des étiquettes d'inspection à l'intérieur de nos boîtes...

Le sénateur Watt: Vous parlez des inspections faites où exactement?

M. Ricottone: Je parle de celles de nos usines. Cependant, depuis que le prix a monté, je constate que les conditionneurs coupent le poisson plus près de la peau. Les filets que j'avais l'habitude de recevoir étaient tous très beaux. Maintenant, ils sont à moitié dépiautés. J'achète mes filets dépiautés et désossés; je paie pour ce service; mes clients aussi. Aujourd'hui, mes clients me disent que mes filets ne sont plus dépiautés ni désossés. Ils veulent donc obtenir compensation et de qui l'obtiennent-ils? De moi. Je dois alors annoncer au conditionneur que je ne peux plus m'approvisionner chez lui. Par la suite, on ne voudra plus de tel ou tel produit, et le cycle recommencera comme avant. Ce seront les pêcheurs qui seront les victimes pour les dix prochaines années; puis nous connaissons de bonnes années, puis ce sera leur tour, mais il faut toujours que quelqu'un souffre. Je me demande pourquoi nous ne pouvons pas atteindre un équilibre profitable pour tous; un équilibre qui ne permet à personne de réaliser des profits énormes, mais à tous de bien vivre. C'est tout ce que je veux, vivre décemment grâce à un produit convenable vendu à un prix convenable.

Le président: Monsieur Ricottone, j'ai une ou deux questions à poser. Achetez-vous du poisson d'eau douce en Ontario?

M. Ricottone: J'achète un peu de doré jaune. Cependant, le poisson d'eau douce a trop d'arêtes.

Le président: Quel poisson compte trop d'arêtes? Nous avons effectué une étude sur la pêche en eau douce et je voulais justement me renseigner sur vos approvisionnements en poisson d'eau douce.

M. Ricottone: J'ai toujours été capable de m'approvisionner en poisson d'eau douce. Cependant, la demande n'est pas grande. Je vends un peu de doré jaune et c'est à peu près tout. C'est très peu.

Le président: Qu'en est-il du poisson vendu pour le marché juif en Ontario, pour faire du poisson gefilte? Je crois comprendre qu'on achète beaucoup de corégones pour ce marché.

M. Ricottone: Monsieur le président, je sais ce que vous voulez dire, mais ce n'est pas mon secteur.

Le président: Ce n'est pas votre secteur? Avez-vous déjà acheté de l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce de Winnipeg?

M. Ricottone: Oui, par l'entremise de Clouston Foods.

Le président: Quand vous parlez du contrôle de la qualité, je suis très surpris que vous éprouviez des ennuis. Le contrôle de la qualité est un grave problème depuis des années, et le gouvernement et tous les intervenants ont beaucoup investi pour mettre au point de nouvelles méthodes de contrôle de la qualité et pour acheter du Japon, de l'Écosse et d'ailleurs.

[Text]

the reputation of having the best fish sold in the U.S. That is why I am surprised that you would be complaining about quality control.

Mr. Ricottone: Mr. Chairman, there are different levels. Sometimes I will receive fish from Boston; and it is the best fish in the world, but it is under a different label. The broker will sell it to me and tell me that it is not the regular label that it is under a new label. However, when I receive it, it is a little bit higher in price, but it is very good fish. Once the customer tries it, I get repeat orders, and then, all of a sudden, I cannot get it anymore and they put me back to the old stuff.

The Chairman: You mentioned that you buy from National Sea Products from the east. Do you buy from any small packers or processors?

Mr. Ricottone: I buy from Allen Fisheries.

The Chairman: Where are they?

Mr. Ricottone: They are in Nova Scotia or New Brunswick.

The Chairman: However, National Sea is your main supplier?

Mr. Ricottone: National Sea, Fishery Products, Dawnkist.

The Chairman: You tell us that National Sea Products put you on a quota?

Mr. Ricottone: Yes. They do not have sufficient supplies.

The Chairman: Mr. Ricottone, despite all of the hardships you are telling us you are encountering, your sales in 1979 were \$90,000; they multiplied 10 times in one year, and then, in 1986, your sales were \$12 million, which is another 12 times. Therefore you must be doing all right?

Mr. Ricottone: I am doing very well. I never said I was not. That is, in sales dollars; but sales volume is down. I have the same sales volume as I had last year, which involves more sales dollars but that is all. I am charging these people more but I am having to pay more. last year I probably sold more poundage over this year but, because of the dollar difference, my sales dollar volume is up considerably.

Senator Thériault: What do McDonalds use in their fish filets?

Mr. Ricottone: Ends. It is a prebreaded product.

National Sea is starting to take advantage of the whole filet. They will remove the centre cut for prime cuts or filets. Then they cut out the cod tails. The top piece they will use for battered cod sticks. McDonalds sells all of the little ends, which are compressed together into a block and cut.

The Chairman: Do you see franchise operations growing? Mr. Casimiri, do you have a franchise from someone?

Mr. Casimiri: No, it is my own.

[Traduction]

Aujourd'hui, le Canada a la réputation de vendre aux États-Unis du poisson de qualité inégale. C'est pourquoi je suis très surpris que vous ayez à vous plaindre du contrôle de la qualité.

M. Ricottone: Monsieur le président, il y a différents niveaux de qualité. Il m'arrive de recevoir de Boston du poisson de première qualité, mais il porte une étiquette différente. Le courtier me le vend en me prévenant qu'il porte une nouvelle étiquette. Il me coûte un peu plus cher à l'achat, mais c'est du très bon poisson. Les clients qui l'ont essayé m'en redemandent jusqu'à ce que je ne puisse plus m'en procurer et qu'on me fournisse de nouveau le poisson que je recevais avant.

Le président: Vous avez indiqué acheter de National Sea Products à l'est. Achetez-vous de n'importe quel petit conditionneur de poissons?

M. Ricottone: J'achète de Allen Fisheries.

Le président: Où se trouve ce fournisseur?

M. Ricottone: En Nouvelle-Écosse ou au Nouveau-Brunswick.

Le président: Cependant, National Sea est votre principal fournisseur?

M. Ricottone: Mes principaux fournisseurs sont National Sea, Fishery Products et Dawnkist.

Le président: Vous avez indiqué que National Sea Products vous avait fixé un contingent?

M. Ricottone: Oui. L'entreprise n'a pas de réserves suffisantes.

Le président: Monsieur Ricottone, malgré toutes les difficultés que vous semblez éprouver, en 1979, vos ventes ont été de 90 000 \$; elles ont décuplé en un an et en 1986, elles ont atteint 12 millions de dollars. Vous devez donc faire de bonnes affaires?

M. Ricottone: Les affaires vont bien. Je n'ai jamais dit le contraire. Il s'agit du chiffre de vente, mais le volume des ventes, lui, a baissé. Il est resté le même que l'an dernier, ce qui suppose un chiffre de vente supérieur, mais c'est tout. Mes prix sont plus élevés, mais c'est que mes coûts le sont aussi. J'ai probablement vendu plus de poisson l'an dernier que cette année, mais compte tenu de la différence de prix, mon chiffre de vente a beaucoup augmenté.

Le sénateur Thériault: Quel poisson McDonald utilise-t-il pour fabriquer ses filets de poisson?

M. Ricottone: Des restes de poisson, du poisson déjà pané.

National Sea commence à utiliser toutes les parties du poisson. Il enlève le centre du poisson pour préparer les filets ou les meilleurs morceaux. Puis, il coupe les queues de morue. Les morceaux du dessus servent à la préparation des bâtonnets de poisson frit. McDonald vend tous les restes qui sont compressés en blocs et coupés.

Le président: Constatez-vous que les activités de votre concession augmentent? Monsieur Casimiri, tenez-vous une concession pour un autre?

M. Casimiri: Non, c'est la mienne.

[Text]

The Chairman: Has there been an increase in the market demand for that type of fish, as compared to, say, chicken?

Mr. Casimiri: I think fish will be on the upswing.

The Chairman: But you say that the price is too high?

Mr. Casimiri: It is, but we are not charging that to our customers. If I were like McDonalds or any other food chain and used their mark-ups, I would not be in business.

The Chairman: Have your sales increased over the years?

Mr. Casimiri: My sales have increased, but that is due to prices.

The Chairman: Has the health aspect of fish and advertising helped you at all?

Mr. Casimiri: It is helping a lot. We do not sell our product at the proper mark ups because we cannot. Our costs are far too high. If halibut is \$8.00 a pound and a pound of hamburger is 80 cents, that is a remarkable difference in price. My concern is that the price of fish can be raised 100 per cent in a year. If the price is raised more slowly, we can then charge our customers a higher price and they will accept that.

The Chairman: Who should do the advertising in Canada? We are looking at the global aspect of increasing the marketing of fish in Canada. Whose responsibility should it be to promote the industry? Should it be the responsibility of the industry or people like yourselves?

Mr. Casimiri: We all promote the industry. I do extensive promotion. I actually have public relations people who visit all of the businesses in my neighbourhood to promote fish and the types of product we produce. The main problem is that we cannot afford to do this because we do not make the profit that other businesses make.

The Chairman: Your particular niche in the market is as a fish and chips operator; is that correct?

Mr. Casimiri: Yes.

Senator Corbin: Mr. Casimiri, you said you were president of a fish and chips association. What are the aims of your association?

Mr. Casimiri: Our aim was to bring prices down. Because we are small, independent buyers, people were charging us whatever they felt like and we had no option. All the major suppliers would get together and set prices, and their prices would vary only slightly. We had no choice. We formed an association and, when Mr. Ricottone's company came into the market, together we managed to bring prices down.

At that particular time, the demands of the fishermen was not a factor. The main problem was with the wholesalers in the Toronto area.

[Traduction]

Le président: La demande pour ce genre de poisson a-t-elle augmenté par rapport, disons, au poulet?

M. Casimiri: Je pense que la demande en poisson va augmenter.

Le président: Mais vous dites que son prix est trop élevé?

M. Casimiri: Il l'est, mais nous ne le faisons pas payer à nos clients. Si je faisais comme McDonald ou tous les grands magasins d'alimentation et augmentait mes prix, je ne serais pas en affaires.

Le président: Vos ventes ont-elles augmenté au cours des années?

M. Casimiri: Oui, mais c'est en raison de la hausse des prix.

Le président: Est-ce les campagnes sur la nutrition et la publicité qui vous ont aidé?

M. Casimiri: Beaucoup. Nous ne vendons pas notre produit au prix qu'il faudrait, parce que nous ne le pouvons pas. Nos coûts sont beaucoup trop élevés. Si le flétan coûte 8 \$ la livre et qu'une livre de steak haché se vend 80 cents, la différence de prix est remarquable. Je crains que le prix du poisson n'augmente de 100p. 100 en un an. S'il augmente plus lentement, nous pourrions majorer nos prix de vente sans que nos clients ne se plaignent.

Le président: Qui devrait s'occuper de la publicité au Canada? Nous songeons à l'augmentation générale de la commercialisation du poisson au Canada. Qui devrait se charger de promouvoir l'industrie? La promotion devrait-elle être faite par l'industrie ou par des intervenants comme vous?

M. Casimiri: Nous contribuons tous à la promotion de l'industrie. J'en fais beaucoup moi-même. J'ai des agents en relations publiques qui visitent tous les commerces de mon voisinage pour faire la publicité du poisson et de nos autres produits. Mais, nous ne pouvons nous permettre ce genre d'activité parce que nous ne réalisons pas les mêmes profits que d'autres entrepreneurs.

Le président: Votre créneau sur le marché est celui d'exploitant de restaurant de poisson-frites n'est-ce pas?

M. Casimiri: Oui.

Le sénateur Corbin: Monsieur Casimiri, vous êtes président d'une association de restaurateurs de poisson-frites. Quels sont les objectifs de votre association?

M. Casimiri: Nous visons à faire baisser les prix. Parce que nous sommes de petits acheteurs indépendants, les fournisseurs nous demandent les prix qu'ils veulent et nous n'avons pas de choix. Tous les grands fournisseurs s'entendent sur les prix à fixer qui varient très légèrement de l'un à l'autre. Nous n'avons pas le choix. Nous avons formé une association et quand l'entreprise de M. Ricottone a ouvert ses portes, nous avons réussi à faire baisser les prix.

À ce moment-là, les exigences des pêcheurs n'entraient pas en ligne de compte. Notre principal problème venait des grossistes de la région de Toronto.

[Text]

After prices came down, wholesalers would come in and deliberately low ball someone, and then they would start charging higher prices again.

At the moment, the association has pretty well hit the dirt because everyone is scrambling. Too many people are going out of business. Everyone is panicking. They are not sticking together, they are running off in different directions. The prices are too high and they cannot get their supply.

The Chairman: The message you are giving to us relates to under-utilized species. Am I correct in that surimi is not viable in your trade?

Mr. Ricottone: I sell a lot of surimi, particularly surimi shrimp and scallops. However, you cannot sell surimi halibut or surimi cod.

Senator Corbin: What percentage of surimi makes up your volume?

Mr. Ricottone: It is a new product line for us. We introduced that product line about five or six months ago. I would say that it is about 3 or 4 per cent.

Senator Corbin: Is it all Canadian produced?

Mr. Ricottone: No.

Senator Corbin: Where is it produced?

Mr. Ricottone: In the United States. It used to be produced by Japan, but the United States has set up its own plants.

Senator Corbin: On the east coast or on the west coast?

Mr. Ricottone: Mainly on the west coast, but there are some on the east coast. I also buy sea food nuggets from McCain.

The Chairman: On behalf of the committee, I would like to thank you for your interesting brief and your ideas on the packaging of fish, which will help in our deliberations. We may be in touch with you again regarding some matter. We hope that we will be able to utilize what you have told us in our report.

I should also like to thank Steinbergs for bringing us some samples.

Honourable senators, we will now have a short recess for lunch and then our meeting will continue *in camera*.

The committee continued *in camera*.

[Traduction]

Après que les prix eurent baissé, les grossistes les ont encore baissés davantage pour mieux les augmenter par la suite.

En ce moment, notre association s'est pour ainsi dire démantelée parce que tous nos membres éprouvent des difficultés. Beaucoup font faillite. Tous s'affolent. Au lieu de se regrouper, ils s'éparpillent. Les prix sont trop élevés, et ils ne peuvent s'approvisionner.

Le président: Il s'agit des espèces sous-utilisées. Ai-je raison de penser que les produits assimilés au surimi ne peuvent survivre dans votre commerce?

M. Ricottone: J'en vend beaucoup, surtout des crevettes et des pétoncles. Cependant, on ne peut vendre de flétan ou de morue.

Le sénateur Corbin: Quel pourcentage de votre volume de vente représente ces produits?

M. Ricottone: C'est une nouvelle série de produits pour nous. Nous en vendons depuis 5 ou 6 mois. Je dirais qu'ils représentent environ 3 ou 4 p. 100 du volume.

Le sénateur Corbin: Viennent-ils tous du Canada?

M. Ricottone: Non.

Le sénateur Corbin: Où sont-ils fabriqués?

M. Ricottone: Aux États-Unis. Ces produits venaient du Japon, mais les États-Unis ont maintenant leurs propres usines.

Le sénateur Corbin: Sur la côte est ou sur la côte ouest?

M. Ricottone: Sur la côte ouest, mais il y en a quelques unes dans l'est. J'achète aussi des croquettes de fruits de mer de McCain.

Le président: Au nom du comité, j'aimerais vous remercier de nous avoir présenté un intéressant mémoire et de nous avoir exposé vos idées sur le conditionnement du poisson; ces renseignements nous seront très utiles dans nos délibérations. Il se pourrait bien que nous communiquions de nouveau avec vous pour certaines questions. Nous espérons être en mesure de traduire ce que vous nous avez appris dans notre rapport.

J'aimerais aussi remercier les magasins Steinberg de nous avoir apporté certains échantillons.

Honorables sénateurs, nous prendrons maintenant une courte pause pour dîner avant de poursuivre nos travaux à huis clos.

Le comité poursuit ses travaux à huis clos.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnement et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

WITNESSES—TÉMOINS

From Rycott Wholesale Foods Ltd.:

Mr. John Ricottone, Secretary-Treasurer.

From the Fish and Chip Shoppe:

Mr. Douglas Casimiri, Owner.

From Steinberg Inc.:

Mr. Jean-Pierre Chénier, Fish Trainer, Ottawa Zone.

De la Rycott Wholesale Foods Ltd.:

M. John Ricottone, secrétaire-trésorier.

De The Fish and Chip Shoppe:

M. Douglas Casimiri, propriétaire.

De Steinberg Inc.:

M. Jean-Pierre Chénier, spécialiste du poisson, région d'Ottawa.



Second Session
Thirty-third Parliament, 1986-87

Deuxième session de la
trente-troisième législature, 1986-1987

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent des*

Fisheries

Chairman:
The Honourable JACK MARSHALL

Pêches

Président:
L'honorable JACK MARSHALL

Thursday, March 5, 1987

Le jeudi 5 mars 1987

Issue No. 15

Fascicule n° 15

Fifteenth proceedings on:

Quinzième fascicule concernant:

The examination of all aspects of the marketing of fish
in Canada and all implications thereof

L'étude de la commercialisation du poisson au Canada
dans tous ses aspects et répercussions

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
FISHERIES

Chairman: The Honourable Jack Marshall

Deputy Chairman: The Honourable L. Norbert Thériault

and

The Honourable Senators:

| | |
|------------------|----------------|
| Bielish | *Murray, P.C. |
| Cochrane | (or Doody) |
| Corbin | Perrault, P.C. |
| Le Moyne | Petten |
| *MacEachen, P.C. | Simard |
| (or Frith) | Watt |
| Molgat | |

**Ex Officio Members*

(Quorum 4)

Pursuant to rule 66(4) of the Rules of the Senate:

On March 3, 1987

Senator Charlie Watt replaced Senator Ernest Cottreau

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES PÊCHES

Président: L'honorable Jack Marshall

Vice-président: L'honorable L. Norbert Thériault

et

Les honorables sénateurs:

| | |
|------------------|----------------|
| Bielish | *Murray, P.C. |
| Cochrane | (or Doody) |
| Corbin | Perrault, P.C. |
| Le Moyne | Petten |
| *MacEachen, P.C. | Simard |
| (or Frith) | Watt |
| Molgat | |

**Membres d'office*

(Quorum 4)

Conformément à la règle 66(4) du Règlement du Sénat:

Le 3 mars 1987

Le sénateur Charlie Watt remplace le sénateur Ernest Cottreau.

ORDER OF REFERENCE

Extract from the *Minutes of the Proceedings of the Senate*, on Tuesday, October 28, 1986:

"Pursuant to the Order of the Day, the Senate resumed debate on the motion of the Honourable Senator Marshall, seconded by the Honourable Senator Murray, P.C.:

That the Standing Senate Committee on Fisheries be authorized to examine all aspects of the marketing of fish in Canada, and all implications thereof;

That the papers and evidence received and taken on the subject before the Committee during the 1st Session of the 33rd Parliament be referred to the Committee; and

That the Committee report no later than September 15, 1987.

After debate, and—

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative."

ORDRE DE RENVOI

Extrait des *Procès-verbaux du Sénat* le mardi 28 octobre 1986:

«Suivant l'Ordre du jour, le Sénat reprend le débat sur la motion de l'honorable sénateur Marshall, appuyé par l'honorable sénateur Murray, C.P.,

Que le Comité sénatorial permanent des pêches soit autorisé à étudier la commercialisation du poisson au Canada dans tous ses aspects et répercussions;

Que les documents et témoignages recueillis à ce sujet par le Comité au cours de la 1^{re} session du 33^e Parlement soient déférés à ce Comité; et

Que le Comité fasse rapport au Sénat au plus tard le 15 septembre 1987.

Après débat,

La motion, mise au voix, est adoptée.»

Le greffier du Sénat

Charles A. Lussier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, MARCH 5, 1987
(23)

[Text]

The Standing Senate Committee on Fisheries met this day at 10:07 a.m., the Chairman, the Honourable Senator Jack Marshall, presiding.

Members of the Committee present: The Honourable Senators Corbin, Le Moine, Marshall, Petten and Thériault. (5)

Other Senators present: The Honourable Senator Lafond. (1)

In attendance: Mr. Vince Gobuyan, Director of Research of the Committee, Research Branch, Library of Parliament; and Mr. Claude Emery, Research Assistant, Research Branch, Library of Parliament.

Also in attendance: The Official Reporters of the Senate.

Witnesses:

From the Fisheries Council of Canada:

Mr. Ron Bulmer, President;

Mr. Patrick McGuinness, Vice-President.

The Committee resumed the examination of all aspects of the marketing of fish in Canada, and all implications thereof.

The witnesses made a statement and answered questions.

At 11:25 a.m., the Committee proceeded *in camera* for the consideration of matters pertaining to its future business.

At 11:30 a.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

Le greffier du Comité

Diane Deschamps

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 5 MARS 1987
(23)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des pêches se réunit aujourd'hui à 10 h 07, sous la présidence de l'honorable sénateur Jack Marshall (*président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Corbin, Le Moine, Marshall, Petten et Thériault. (5).

Autre sénateur présent: L'honorable sénateur Lafond. (1).

Présents: M. Vince Gobuyan, directeur des services de recherches du comité, Service de recherches, Bibliothèque du Parlement; et M. Claude Emery, attaché de recherches, Service de recherches, Bibliothèque du Parlement.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

Témoins:

Du Conseil canadien des pêches:

M. Ron Bulmer, président;

M. Patrick McGuinness, vice-président.

Le Comité poursuit son étude de la commercialisation du poisson au Canada dans tous ses aspects et répercussions.

Les témoins font une déclaration et répondent aux questions.

À 11 h 25, le Comité poursuit ses délibérations à *huis clos* pour étudier des questions se rapportant à ses futurs travaux.

À 11 h 30, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

EVIDENCE

Ottawa, Thursday, March 5, 1987

[Text]

The Standing Senate Committee on Fisheries met this day at 10:00 a.m. to examine all aspects of the marketing of fish in Canada and all implications thereof.

Hon. Jack Marshall (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, one more senator has said he will be here. I want to welcome Senator Lafond, Chairman of the Standing Senate Committee on National Defence. As you know, I wrote a letter to all senators because of the extensive interest that should be directed towards the problem we are facing today, and Senator Lafond was good enough to come. I thank him for that.

As you know, honourable senators, the Senate is now in Committee of the Whole looking into the Canada-France boundary dispute which, among other things, has serious implications for cod stocks off the Newfoundland coast. Overfishing by the French fleet is depleting the resource within the disputed zone. But beyond this dispute, we are faced with a much bigger concern, one which far outweighs the Canada-France issue—and I choose my words carefully; I do not want to belittle the problem that exists there.

This morning we are pleased to have with us Mr. Ron Bulmer, President of the Fisheries Council of Canada, who will address the issue of foreign overfishing. Mr. Bulmer has been before us on previous occasions. With him is Mr. Patrick McGuinness, Vice-President of the Fisheries Council of Canada.

Before Mr. Bulmer gives his presentation, I would like to make a brief comment. Honourable senators who recently travelled to Alaska will recall that one of the more significant developments there is the move towards total Americanization of the Alaskan fishery, notably the takeover by the Alaskans of the harvesting of Alaskan pollock, which, incidentally is the largest single species fishery in the world. I chose that example because it is analogous to the situation that we are facing.

As recently as three years ago, the Americans allocated 1.8 million tonnes of Alaskan pollock to the Japanese, Korean and other fishing fleets. Of that total, some 1.5 million tonnes were taken in the Bering Sea and 0.3 million tonnes in the Gulf of Alaska—all within the 200-mile limit. This year the harvest has been entirely taken over by the American fishing effort, although some 70 per cent of the harvest is processed by joint venture companies: American and Japanese.

As well, honourable senators will recall that the Alaskans planned to eventually Americanize the processing sector. I personally believe that Canada should be taking a serious look at its foreign allocations policy. For a long time Canadians have been very accommodating—perhaps too accommodating, vis-

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le jeudi 5 mars 1987

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des pêches se réunit aujourd'hui à 10 heures pour examiner tous les aspects et répercussions de la commercialisation du poisson au Canada.

L'honorable Jack Marshall (*président*) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, un seul autre de vos collègues a indiqué qu'il avait l'intention d'assister à la séance. J'aimerais souhaiter la bienvenue au sénateur Lafond, président du Comité sénatorial permanent de la défense nationale. Comme vous le savez sans doute, j'ai envoyé une lettre à tous les sénateurs en raison de l'énorme intérêt qu'on devrait porter au problème qui se pose à nous aujourd'hui; le sénateur Lafond a eu l'amabilité de venir et je l'en remercie.

Comme vous le savez, honorables sénateurs, le Sénat étudie actuellement en comité plénier le litige frontalier qui oppose le Canada et la France et qui a, entre autres, de graves répercussions sur les stocks de morue au large de Terre-Neuve. La surexploitation par la flottille française décime les ressources dans la zone litigieuse. Mais au-delà de ce différend, nous nous trouvons devant un problème plus épineux, un problème beaucoup plus grave que le litige qui oppose le Canada à la France, et je pèse mes mots. Je ne veux pas minimiser le problème qui existe ici.

Ce matin, nous avons le plaisir d'accueillir M. Ron Bulmer, président du Conseil canadien des pêches, qui nous parlera de la surexploitation par les bateaux de pêche étrangers. M. Bulmer a déjà témoigné devant nous à quelques occasions. Il est accompagné de M. Patrick McGuinness, vice-président du Conseil canadien des pêches.

Avant que M. Bulmer ne commence son exposé, j'aimerais faire quelques brèves remarques. Les honorables sénateurs qui se sont rendus récemment en Alaska se souviendront que l'une des initiatives les plus importantes qu'aient prise les autorités de cet État a été d'américaniser entièrement les pêches qui s'y pratiquent, notamment en permettant aux habitants de l'Alaska de prendre en main la pêche de la morue du Pacifique occidental qui est, soit dit en passant, la plus importante espèce pêchée dans le monde. J'ai choisi cet exemple car il présente des similitudes avec notre situation.

Il y a trois ans à peine, les Américains avaient permis aux flottilles de pêche japonaise, coréenne et autre de pêcher 1,8 million de tonnes de morue du Pacifique occidental. Sur ce total, environ 1,5 million de tonnes avait été capturé dans la mer de Béring, et 0,3 million de tonnes dans le Golfe de l'Alaska, c'est-à-dire entièrement à l'intérieur de la zone de 200 milles. Cette année, le contingent a été capturé entièrement par la flottille de pêche américaine, bien que quelque 70p. 100 des prises aient été conditionnées par des co-entreprises américano-japonaises.

Les honorables sénateurs se souviendront aussi que les autorités de l'Alaska comptent également américaniser leur secteur du conditionnement un jour ou l'autre. Personnellement, je crois que le Canada devrait examiner sérieusement les règles régissant les parts attribuées aux flottilles étrangères. Pendant

[Text]

à-vis the number of foreign fishing nations, to the detriment of our Canadian fishermen—to the point that some countries may now be abusing our generosity by overfishing.

This morning we will focus our attention on one of the richest fishing grounds in the world, the Grand Banks off the coast of Newfoundland. As Mr. Bulmer, in his expertise, will describe in more detail, excessive fishing has been occurring just outside Canada's 200-mile zone. This, and the overfishing by the French inside Canada's 200-mile zone within the disputed waters off the islands of Saint Pierre and Miquelon, is already affecting the health of cod and other groundfish stocks in our traditionally rich fishing grounds.

I would like to sincerely commend Mr. Bulmer for flagging the issue that we will discuss today—namely, foreign overfishing—at this opportune time. I now call upon Mr. Bulmer.

Mr. Ron Bulmer, President, Fisheries Council of Canada: Thank you, Mr. Chairman and senators. It is a pleasure to be back. I appeared before you in November of 1986.

Senator Lafond: For the benefit of this layman, could someone explain to me what is the Fisheries Council of Canada?

Mr. Bulmer: I would love to do that.

Senator Lafond: I have not seen the documents.

Mr. Bulmer: Okay. The Fisheries Council of Canada is the representative body of the seafood processors. We have 182 corporate entities who are members of provincially based associations such as the Seafood Producers of Nova Scotia or the Fisheries Association of Newfoundland and Labrador. Those seven provincial organizations then collectively fund the Fisheries Council of Canada, an Ottawa based office, to represent them on policy issues here in Ottawa.

Senator Lafond: Thank you.

Mr. Bulmer: No doubt, after the bill goes through the next two stages, we will be called lobbyists—which, by the way, is no problem with us.

I met with you in November specifically on your examination of fisheries in British Columbia. At that meeting I tried to bring to your attention some of the issues which I thought were national but which had specific reference to your upcoming visit in B.C. It is a pleasure to be back with you. I appreciate that you have been able to adapt your ongoing examination of the B.C. fishery to handle this specific issue.

I know you have also shown, in recent days, great interest in the Canada-France issue, and I thought that at the end of that—the end is certainly not over—and as it became a little

[Traduction]

longtemps il a été très conciliant, peut-être trop, à l'égard des nombreux pays étrangers qui pratiquent la pêche, au détriment de ses propres pêcheurs et au point où maintenant, certains pays abusent peut-être de notre générosité en surexploitant nos ressources.

Ce matin, nous nous pencherons sur l'une des pêcheries les plus riches du monde, les Grands Bancs, au large des côtes de Terre-Neuve. Comme M. Bulmer l'expliquera en détail dans son exposé, une pêche excessive se pratique immédiatement à l'extérieur de la zone canadienne de 200 milles. Les préjudices de la surexploitation dans ce secteur et de la pêche excessive que pratiquent les Français à l'intérieur de la zone canadienne de 200 milles, dans les eaux contestées au large des îles Saint-Pierre-et-Miquelon, se font déjà sentir sur les stocks de morue et autres espèces de poisson de fond de nos pêcheries traditionnellement réputées pour leur richesse.

J'aimerais féliciter sincèrement M. Bulmer d'avoir soulevé, à ce moment opportun, la question dont nous discuterons aujourd'hui, c'est-à-dire la surexploitation par les flottilles de pêche étrangères. J'invite maintenant M. Bulmer à nous présenter son exposé.

M. Ron Bulmer, président du Conseil canadien des pêches: Je vous remercie, monsieur le président, honorables sénateurs. C'est avec plaisir que je me retrouve à nouveau ici. J'avais déjà comparu devant votre comité en novembre 1986.

Le sénateur Lafond: Pourriez-vous expliquer au profane que je suis, ce qu'est le Conseil canadien des pêches?

M. Bulmer: Je le ferai avec plaisir.

Le sénateur Lafond: Je n'ai pas remarqué qu'il en était question dans les documents.

M. Bulmer: D'accord. Le Conseil canadien des pêches est un organisme qui représente les conditionneurs de produits de la pêche. Nous représentons 182 entreprises qui sont membres d'associations provinciales comme l'Association des producteurs de fruits de mer de la Nouvelle-Écosse ou la *Fisheries Association of Newfoundland and Labrador*. Ces sept organismes provinciaux financent ensuite collectivement les activités du Conseil canadien des pêches, qui a son siège à Ottawa et qui se fait leur porte-parole au sujet de problèmes qui relèvent du gouvernement.

Le sénateur Lafond: Je vous remercie.

M. Bulmer: Nous serons bientôt considérés, sans aucun doute, comme des démarcheurs parlementaires, dès que le projet de loi aura franchi l'étape des deux prochaines lectures, ce qui ne nous pose aucun problème, soit dit en passant.

Je vous ai rencontré en novembre dernier, dans le cadre de votre étude des pêches en Colombie-Britannique. À cette occasion, j'ai essayé de vous signaler certains problèmes qui avaient, à mon avis, une envergure nationale tout en étant directement liés à votre future visite en Colombie-Britannique. C'est avec plaisir que je me retrouve parmi vous. J'apprécie le fait que vous ayez adapté votre étude des pêches de la Colombie-Britannique pour vous pencher sur ce problème particulier.

Je sais que dernièrement, vous vous êtes vivement intéressés au litige qui oppose le Canada à la France. Le problème n'est pas réglé, mais il fait un peu moins de bruit dans les médias;

[Text]

less of a media issue, now was the time to try to focus the government and the people of Canada on the broader issue, namely, that the fishing impact of France is only one of the factors that our industry is looking at on the Atlantic coast which could be detrimental to the fish stocks. So I appreciate the opportunity to discuss with you today this book, that we have just put out, called *Foreign Overfishing: A Strategy For Canada*. I hope everybody was able to receive a copy. I believe the chairman has a few extra copies if anyone did not get one directly from our office.

Let me say that I agree with the chairman's comment that this is an issue that is actually more serious than the Canada-France issue which you have been looking at over the last couple of weeks. To put it in perspective, when you were talking about Canada-France, you were looking at the impact of about 14 vessels from the Metropolitan fleet and 6 vessels out of Saint Pierre and Miquelon, and the impact they would have on fish stocks in Atlantic Canada.

I hold in my hand today the North Atlantic Fisheries Organization circular dated January 30, 1987, which indicates, through that organization, the number of European and NAFO member vessels planning to come to our coast this year to sit, basically, outside the 200-mile limit and fish. Gentlemen, this list alone comprises 164 trawlers which intend to come to our coast this winter, spring and summer, for fishing activities. So I put that in the context of the approximately 20 vessels you have been talking about.

This list is only from the member companies who are members of the North Atlantic Fisheries Organization—basically the East Bloc countries, Japan and European members. In addition, you would have all of the vessels that would be coming from countries which are not members of that organization. For example, the United States of America, South Korea, et cetera. To bring that point home, on the cover of our pamphlet we used a picture that was taken in the action room in the Scotia Fundy, where they record, with their overtracking, how many vessels are sitting outside the coast. Each of these maps represents the country and the number of vessels from that country which were spotted on that given day in 1986. There were 146 vessels.

You can see the 200-mile limit. You can see the number of countries that are licensed and have reason to be inside our zone. This is represented by the small dots. You can see by this cluster of maps and numbers the number of vessels which were sitting on what is called the nose and tail of the Grand Banks, fishing cod and flatfish stocks,

From this book you can see where cod and American plaice, as examples, extend outside the 200-mile line. If you compare where the fish are with where the foreign fishing pressure is, you very quickly get an appreciation of the impact of 146 trawlers without quotas, in most cases, sitting out there fishing.

Senator Corbin: What month was that?

[Traduction]

aussi, je pense que l'heure est maintenant venue de montrer au gouvernement et à la population du Canada un aspect plus large de la question, à savoir que les activités de pêche de la France ne sont que l'un des facteurs étudié par notre industrie de la côte atlantique qui pourrait nuire à nos stocks de poisson. Je vous suis reconnaissant de me donner aujourd'hui la possibilité de discuter avec vous d'un ouvrage que nous venons de publier et qui s'intitule «*Foreign Overfishing: A Strategy for Canada*». J'espère que vous en avez tous reçu un exemplaire. Je crois que le président en a quelques-uns en réserve pour ceux qui n'ont pu en obtenir un directement de notre bureau.

Le président a tout à fait raison de dire qu'il s'agit d'un problème vraiment beaucoup plus grave que le litige entre le Canada et la France que vous avez examiné ces dernières semaines. Voyons le problème sous son vrai jour. Dans le différend opposant le Canada à la France, il est question des répercussions que 14 bateaux de la métropole et 6 bateaux de Saint-Pierre-et-Miquelon pourraient avoir sur les stocks de poisson des eaux canadiennes de l'Atlantique.

J'ai ici en main un bulletin de l'Organisation des pêches de l'Atlantique nord-ouest (OPANO), en date du 30 janvier 1987. On y indique le nombre de bateaux d'origine européenne et des pays membres de l'OPANO qui comptent gagner nos côtes cet été, essentiellement pour pêcher à l'extérieur de la zone de 200 milles. Messieurs, à elle seule, cette liste fait état de 164 chalutiers qui ont l'intention de venir pêcher sur nos côtes cet hiver, au printemps et à l'été. Je cite ces chiffres pour que vous les rapprochiez de la vingtaine de bateaux dont vous parliez.

Cette liste ne comprend que les entreprises qui sont membres de l'Organisation des pêches de l'Atlantique nord-ouest; il s'agit essentiellement d'entreprises de pays du bloc de l'Est, du Japon et des pays européens membres. À cela viennent toutefois s'ajouter tous les bateaux des pays non membres de l'Organisation, par exemple ceux des États-Unis d'Amérique, de la Corée du Sud, etc. Pour bien faire comprendre le problème, nous avons placé en première page de notre brochure une photographie qui a été prise dans une station de la région Scotia-Fundy où l'on enregistre le nombre de bateaux qui se trouvent au large des eaux côtières et où on les suit. Chacune de ces cartes représente le nombre de bateaux par pays qui ont été repérés un jour donné, en 1986. On en a dénombré 146.

Vous voyez la limite des 200 milles, ainsi que le nombre de pays qui détiennent des permis et qui ont le droit de se trouver à l'intérieur de notre zone. Ils sont représentés par de petits points. Cet ensemble de cartes et de chiffres montrent combien de bateaux pêchaient la morue et le poisson plat sur ce que l'on appelle le nez et la queue des Grands Bancs.

Dans ce document, on peut voir où se trouvent les stocks de morue et de plie du Canada, par exemple, à l'extérieur de la zone de 200 milles. Si l'on compare l'emplacement des stocks de poisson et l'endroit où les flottilles étrangères pêchent, on comprend aisément les répercussions qu'ont 146 chalutiers qui ne sont pas assujettis à des contingents et qui passent la majeure partie de leur temps à pêcher à cet endroit.

Le sénateur Corbin: En quel mois cela se passait-il?

[Text]

Mr. Patrick McGuinness, Vice President, Fisheries Council of Canada: It was late January of this year, 1987.

Senator Petten: Am I correct in that there were 146 vessels out there on that day?

Mr. Bulmer: Yes.

The Chairman: This is quite apart from the vessels that are allowed inside.

Senator Thériault: On a day like that, how many foreign vessels would be inside? Would it be as high as 146?

Mr. Bulmer: No, sir, it would be nowhere near that.

Senator Thériault: How many would there be?

Mr. Bulmer: Including the Canadian fleet?

Senator Thériault: No, I am speaking of foreign vessels.

Mr. Bulmer: Perhaps 15.

Senator Corbin: You say that was at the peak of the activity; is that correct?

Mr. Bulmer: This was in January and that kind of pressure could sustain itself right through until about May. In other words, the stocks are available to be fished through that time.

Senator Corbin: And from May on it would decline; is that correct?

Mr. Bulmer: Yes. The fish then tend to go back inside the lines and therefore less economic fishery occurs during the summer.

Senator Petten: How many Canadian boats would be fishing at the same time?

Mr. Bulmer: Almost the entire Canadian offshore fleet.

Senator Petten: What is that number?

Mr. Bulmer: About 70.

Mr. McGuinness: If you look at the map, and the flags and the numbers assigned to those flags, you will see that about 18 foreign vessels were inside the zone on that date. Of that figure, 10 were French vessels.

This, basically is tracking the large vessels. You will see that you have 8 large offshore Canadian vessels on that given day.

Mr. Bulmer: Over a period of, say, the month of January, the Canadian vessels presence would be around 60 boats, in total.

Senator Corbin: Are you talking about outside the 200-mile limit?

Mr. Bulmer: No; our boats would be inside.

Senator Corbin: Are you saying that in that period we do not carry on activities outside the 200-mile limit?

Mr. Bulmer: Most of the Canadian effort and interest during that January and February period is northern cod, which is more fishable inside the limit. However, I cannot say there was

[Traduction]

M. Patrick McGuinness, vice-président du Conseil canadien des pêches: C'était à la fin de janvier 1987.

Le sénateur Petten: Si j'ai bien compris, il y avait à cet endroit 146 bateaux ce jour-là?

M. Bulmer: Oui.

Le président: C'est indépendamment des bateaux qui sont autorisés à pêcher à l'intérieur.

Le sénateur Thériault: Un jour comme celui-là, combien de bateaux étrangers pourraient se trouver à l'intérieur? Leur nombre pourrait-il atteindre 146?

M. Bulmer: Non, monsieur, absolument pas.

Le sénateur Thériault: Combien pourrait-il y en avoir?

M. Bulmer: Si l'on inclut la flottille canadienne?

Le sénateur Thériault: Non, je parle des bateaux étrangers.

M. Bulmer: Il pourrait y en avoir une quinzaine.

Le sénateur Corbin: Vous dites que cela se passait au moment où la pêche a atteint son point culminant, n'est-ce pas?

M. Bulmer: C'était en janvier et ce genre de pression peut se maintenir jusqu'aux environs du mois de mai. En d'autres termes, les stocks peuvent être pêchés jusqu'à ce moment.

Le sénateur Corbin: Et à partir de mai, la pêche diminue, n'est-ce pas?

M. Bulmer: Oui. En général, le poisson revient alors à l'intérieur de la zone et la pêche estivale est donc moins rentable.

Le sénateur Petten: Combien de bateaux canadiens pourraient pêcher au même moment?

M. Bulmer: Presque toute la flottille de pêche hauturière canadienne.

Le sénateur Petten: Combien de bateaux cela représente-t-il?

M. Bulmer: Environ 70.

M. McGuinness: Si l'on examine la carte, les pavillons et les chiffres qu'ils représentent, on constate qu'il y avait à cette date environ 18 bateaux étrangers à l'intérieur de la zone. Sur ce nombre, 10 battaient pavillon français.

En général, en repère les grands bateaux. On voit qu'il y avait ce jour-là 8 grands bateaux hauturiers canadiens.

M. Bulmer: Au cours du mois de janvier, par exemple, on pourrait dénombrer, au total, environ 60 bateaux canadiens.

Le sénateur Corbin: Voulez-vous dire à l'extérieur de la zone de 200 milles?

M. Bulmer: Non. Nos bateaux se trouveraient à l'intérieur.

Le sénateur Corbin: Est-ce à dire qu'au cours de cette période, nous ne pêchons pas à l'extérieur de la zone de 200 milles?

M. Bulmer: Au cours de janvier et février, la plupart des bateaux canadiens ne s'intéressent qu'à la morue du Nord, qui est plus abondante à l'intérieur de la zone. Je ne dis qu'il n'y

[Text]

not a Canadian vessel outside, but, in general, the Canadian catch effort would be inside the 200-mile line.

The reason these people are outside is because, theoretically, they are not allowed inside.

I should like to turn to a quick review of some of the statistics we have quoted in this document. It is our best estimate that in 1985 the total foreign catch above the total allowable catches of cod and flatfish was between 110,000 and 130,000 metric tonnes. More fish was taken than, biologically, the TAC said should have been taken from these stocks.

The Chairman: Is that by NAFO countries or is that effort by everyone?

Mr. Bulmer: It is by everyone. This is our best effort in terms of talking to the DFO surveillance people and taking a best guess of the days the boats were out there, the size of the boats, the catch rate they might have been experiencing while they were there, and putting that all together.

Senator Thériault: You are talking about total catches above the agreed quota in 1985, is that correct?

Mr. Bulmer: That is correct.

Senator Thériault: This is by all foreign fleets off the east coast, is that correct?

Mr. Bulmer: Yes.

Senator Thériault: If you went back 10 years to 1975, what would have been the comparison?

Mr. Bulmer: 1975 was prior to the 200-mile line. There was limited controlled surveillance or even setting of quotas.

Senator Thériault: Are there no figures?

Mr. Bulmer: There are best estimates of what was taken. What was taken was in excess of 1,000 tonnes of fish.

Senator Thériault: We are now talking of 110,000 to 130,000 metric tonnes in excess. What I am trying to get at is what figures are available to show the total catch off the east coast in 1975 as compared to 1985.

Mr. Bulmer: The total catch in 1985, even with overfishing, would be less than in 1975, because prior to the 200-mile limit we did not have a hit and run fishery by foreigners; we had a rape of the stocks.

Senator Thériault: Was it overfished then?

Mr. Bulmer: Absolutely.

Senator Thériault: And I take it that the stocks were being depleted then; is that correct?

Mr. Bulmer: Yes.

Senator Thériault: Is there less fish being caught now?

[Traduction]

avait pas de bateaux canadiens à l'extérieur, mais en général, la flottille canadienne pêche à l'intérieur de la zone de 200 milles.

En principe, les bateaux qui sont à l'extérieur se trouvent là parce qu'ils ne sont pas autorisés à venir à l'intérieur de la zone.

J'aimerais faire un bref survol de certaines statistiques qui figurent dans le document. D'après nos évaluations, en 1985, les bateaux étrangers ont capturé entre 110 000 et 130 000 tonnes métriques de plus que le total des prises admissibles (TPA) de morue et de poisson plat. On a pris plus de poisson que la quantité qui aurait dû être capturée à partir de ces stocks, du point de vue biologique, d'après le TPA.

Le président: S'agit-il des pays membres de l'OPANO ou tous les pays?

M. Bulmer: Tout le monde est en cause. Nous en sommes arrivés à ces chiffres après avoir consulté le personnel du MPO chargé de la surveillance et après avoir évalué de notre mieux le nombre de jours que les bateaux ont passé là-bas, leur taille et leur taux de prise durant cette période. Nous avons ensuite rassemblé toutes ces estimations.

Le sénateur Thériault: Vous parlez bien du total des prises en sus du contingent autorisé pour 1985?

M. Bulmer: Exactement.

Le sénateur Thériault: Et il est bien question ici de tous les bateaux étrangers qui ont pêché au large de la côte est?

M. Bulmer: Oui.

Le sénateur Thériault: Si l'on se reporte une dizaine d'années en arrière, à 1975 par exemple, comment ces chiffres se compareraient-ils?

M. Bulmer: La zone de 200 milles n'avait pas encore été établie en 1975. La surveillance et même l'établissement des contingents étaient alors limités.

Le sénateur Thériault: N'y a-t-il pas de données à ce sujet?

M. Bulmer: Il y a des estimations des quantités capturées. Il s'agissait de ce qui s'était pêché en sus de 1 000 tonnes de poisson.

Le sénateur Thériault: Nous parlons maintenant de 110 000 à 130 000 tonnes métriques excédentaires. J'essaie de savoir s'il existe des chiffres montrant la prise totale au large de la côte est en 1975, par rapport à celle de 1985.

M. Bulmer: Même avec la surexploitation, le total des prises en 1985 devrait être inférieur à celui de 1975, car avant l'établissement de la zone de 200 milles, les étrangers ne venaient pas pratiquer la pêche éclair mais ils mettaient nos stocks au pillage.

Le sénateur Thériault: Il y avait alors surexploitation?

M. Bulmer: Absolument.

Le sénateur Thériault: Et je suppose qu'à l'époque les stocks s'appauvrissaient?

M. Bulmer: En effet.

Le sénateur Thériault: Capture-t-on moins de poisson maintenant?

[Text]

Mr. Bulmer: Yes.

Senator Thériault: But our stocks are still being depleted; is that right?

Mr. Bulmer: The stocks are stable. The northern cod stock this year went down by 10,000 tonnes, whereas we were expecting growth in that stock every year through the end of the 1980s. For a series of reasons the biologists this year set the northern cod TAC at 255,000 metric tonnes, down from 265,000 tonnes.

Senator Thériault: For all boats?

Mr. Bulmer: Yes. It is safe to conclude that some of the reasons why the TAC has not been growing to benefit Canada is because of this kind of fishing pressure, which is unaccounted for and is, at best, estimated.

The first question you have to ask yourself is: What has the government been able to do or done about the situation to date?

Let me state, on behalf of industry, that we think Mr. Siddon has made some major strides. In June of 1986 he announced, in Saint John's, a program of moving up from 60 per cent observer coverage to 100 per cent observer coverage on all foreign vessels licensed to be fishing these stocks.

At least we have some measure of the stocks on those vessels in terms of the people who should be in that area. Obviously we do not know about vessels such as South Korean vessels, which are not NAFO members, which are still there. Obviously there is no observer on South Korean or United States vessels, so we still do not know what they are taking.

Senator Petten: I take it you are referring specifically to fishing outside the 200-mile limit, is that correct?

Mr. Bulmer: We are talking about fishing both inside and outside under a quota set by the North Atlantic Fisheries Organization.

The Chairman: When did the Coastal Fisheries Protection Act, which increased surveillance, come into effect?

Mr. Bulmer: That is when Mr. Siddon made the announcement. That is what I was referring to

As well as increasing the observer coverage, fines for those people who were caught and prosecuted were finally raised to a level such that they would have an economic impact on those who were found guilty. The fines now are \$100,000 if you are caught fishing without a licence; \$150,000 on summary conviction; and you can go up as high as \$750,000 upon indictment. For illegal fishing, the fine, if you can believe it, used to be \$5,000. At the price of fish it was worthwhile being there at that price. That figure has now moved to \$500,000.

So those are two actions which the government has taken against those people whom you catch, whom you find have

[Traduction]

M. Bulmer: Oui.

Le sénateur Thériault: Mais nos stocks sont toujours menacés, n'est-ce pas?

M. Bulmer: Les stocks sont stables. Le stock de morue du Nord a baissé de 10 000 tonnes cette année alors que nous nous attendions à ce qu'il augmente tous les ans d'ici la fin des années 1980. Pour une série de facteurs, les biologistes ont ramené cette année le TPA de morue du Nord de 265 000 à 255 000 tonnes métriques.

Le sénateur Thériault: Pour tous les bateaux?

M. Bulmer: Oui. On peut conclure à coup sûr que le TPA n'a pas augmenté à l'avantage du Canada en raison entre autres de la surexploitation qui n'est pas quantifiée et qui peut tout au plus être estimée.

Il faut d'abord se demander ce que le gouvernement a pu faire ou a fait jusqu'ici à ce sujet?

Permettez-moi de dire, au nom de l'industrie, que nous estimons que M. Siddon a réalisé de grands progrès. En juin 1986, à Saint-Jean (Terre-Neuve), il a annoncé qu'un programme serait mis en œuvre pour faire surveiller non plus 60 p. 100 mais 100 p. 100 des bateaux étrangers autorisés à capturer ces stocks.

Nous avons au moins une idée des quantités de poissons qu'ils pêchent d'après le nombre de bateaux qui se trouvent dans cette zone. De toute évidence, nous ne savons rien des bateaux qui, comme ceux de la Corée du Sud, ne sont pas membres de l'Organisation des pêches de l'Atlantique nord-ouest et qui pêchent encore dans notre zone. De toute évidence, comme nous ne faisons pas surveiller les bateaux sud-coréens et américains, nous ne connaissons pas leurs prises.

Le sénateur Petten: Je présume que vous parlez plus précisément de la pêche effectuée à l'extérieur de la zone de 200 milles, n'est-ce pas?

M. Bulmer: Nous parlons de la pêche effectuée à l'intérieur et à l'extérieur de la zone conformément aux contingents établis par l'Organisation des pêches de l'Atlantique nord.

Le président: Quand a-t-on commencé à augmenter la surveillance conformément à la Loi sur la protection des pêcheries côtières?

M. Bulmer: Quand M. Siddon en a fait l'annonce. Outre l'augmentation de surveillance, le gouvernement a aussi majoré les amendes exigées des contrevenants de façon à ce qu'elles aient un effet dissuasif.

Il en coûte maintenant 100 000 \$ à ceux qui pêchent sans permis, 150 000 \$ pour une condamnation sommaire et les amendes peuvent atteindre 750 000 \$ s'il y a inculpation. Imaginez qu'auparavant l'amende exigée en cas de pêche illégale était de 5 000 \$. Au prix où est le poisson, il était plus rentable de risquer de se faire prendre. Elle est maintenant de 500 000 \$

Voilà deux mesures que le gouvernement a adoptées pour lutter contre ceux qui entrent illégalement dans la zone de

[Text]

jumped in over the line and our patrol vessels are there. At least we now have some economic penalties against those people when found guilty.

Senator Thériault: That applies to those who come within the 200-mile limit.

Mr. Bulmer: And get caught.

Senator Thériault: South Korea is not a member of NAFO, but do the South Koreans try to come inside the 200-mile limit?

Mr. Bulmer: Yes, at every opportunity, of cloud, or cover of night, or bad weather, or if the radio tells them that the patrol vessel is 400 miles away. They slide in across the line as much as they possibly can, because obviously the more you are into the zone the better will the fishing get. In fact, there is a quote from the minister's press release last June, which says:

... the number of unauthorized foreign vessels detected in the fishing zone doubled. On the Grand Banks in the same year the increase was 1,200 per cent. In the past 12 months 100 intruders were detected in the Canadian zone and 30 were arrested and prosecuted.

So, by the minister's own admission, of the number of boats that they know are inside the zone illegally, in the last 12 months, leading up to June of last year, the apprehension rate was only 30 per cent.

Senator Le Moyne: They were all fined?

Mr. Bulmer: It says "prosecuted". It does not say whether all of the cases were won.

Senator Le Moyne: It does not say whether they were fined.

Mr. Bulmer: They were prosecuted. Whether or not all of the cases were successful, I could not say.

The Chairman: Mr. Bulmer, would you give us the name of that paper?

Mr. Bulmer: It is from a press release of the Department of Fisheries and Oceans dated June 20, 1986, when the minister, Mr. Siddon, announced his new program for attempting to control foreign overfishing.

Senator Corbin: Do we have 100 per cent coverage in full effect now?

Mr. Bulmer: Yes, we do. With regard to those vessels, either Canadian or foreign vessels licensed for the northwest Atlantic, if they are given a licence to be there, there is then an observer on board.

Senator Corbin: And it is working effectively, so far as you know?

Mr. Bulmer: So far as I know, it is. Given all of that as background—a very serious problem, a lot of fishing pressure, stocks that we had hoped would be growing and provide more fish and more income for Canadians—suddenly in the last 24

[Traduction]

pêche et nos bateaux patrouilleurs sont là. Au moins, nous avons maintenant des sanctions financières contre les coupables.

Le sénateur Thériault: Ces sanctions s'appliquent à ceux qui entrent dans la zone de 200 milles.

M. Bulmer: Oui et qui se font prendre.

Le sénateur Thériault: La Corée du sud n'est pas membre de l'Organisation des pêches de l'Atlantique nord, mais les bateaux sud-coréens essaient-ils de franchir la zone de 200 milles?

M. Bulmer: Oui, toutes les fois qu'ils le peuvent; lorsqu'il y a des nuages, à la tombée de la nuit, par mauvais temps ou si leur émetteur indique que les patrouilleurs sont à 400 milles de là. Ils franchissent les limites dès qu'ils le peuvent parce qu'évidemment la pêche y est meilleure. En fait, dans un communiqué paru en juin dernier, le ministre faisait la déclaration suivante:

... le nombre des bateaux étrangers non autorisés détectés dans la zone de pêche canadienne a doublé... Sur les Grands bancs, pour la même année, la hausse a été de 1 200 p. 100. Au cours des 12 derniers mois, 100 contrevenants ont été détectés dans la zone canadienne et 30 ont été arrêtés et poursuivis en justice...

Donc, de l'aveu même du ministre, sur une période de 12 mois, jusqu'en juin dernier, seulement 30 p. 100 des bateaux non autorisés qui ont été repérés dans la zone ont été arrêtés.

Le sénateur Le Moyne: Ils ont tous été condamnés à une amende?

M. Bulmer: Le communiqué indique qu'ils ont été «poursuivis en justice». Rien n'indique qu'ils ont tous été condamnés.

Le sénateur Le Moyne: On ne dit pas s'ils ont été condamnés à une amende.

M. Bulmer: Ils ont été poursuivis en justice. Je ne pourrais dire s'ils ont tous été reconnus coupables.

Le président: Monsieur Bulmer, pourriez-vous nous donner le titre de ce document?

M. Bulmer: J'ai tiré ces renseignements d'un communiqué du ministère des Pêches et Océans, en date du 21 juin 1986 dans lequel le ministre, M. Siddon, annonçait le nouveau programme de surveillance visant à lutter contre la surexploitation des ressources halieutiques par les bateaux étrangers.

Le sénateur Corbin: Surveille-t-on 100 p. 100 des bateaux étrangers actuellement?

M. Bulmer: Oui. Il y a un observateur à bord de tous les bateaux, canadiens ou étrangers, qui sont autorisés par l'Organisation des pêches de l'Atlantique nord-ouest à pêcher dans notre zone.

Le sénateur Corbin: Et autant que vous sachiez, le programme fonctionne bien?

M. Bulmer: D'après ce que j'en sais, oui. Cela dit, dans ce contexte—un grave problème, une pêche trop intense, l'espoir que les stocks allaient augmenter et rapporter davantage aux Canadiens—soudain, les stocks sont restés stables ou ont dimi-

[Text]

months a lot of that as you know, is either stable or has had to be reduced. Fishermen are saying that their incomes are going down because there is less fish to catch. The government, through the Minister of Fisheries, has taken some action in terms of foreign overfishing. We have had the recent debate concerning Canada-France, a small subcomponent of this bigger issue.

The Fisheries Council of Canada has spent the last few months examining what other solutions might be available to the Canadian government. It led us to produce this book, *Foreign Overfishing: A Strategy for Canada*, which we forwarded to you.

The Chairman: I think everyone has a copy.

Mr. Bulmer: We have looked at the strength and weaknesses of the status quo, and obviously, with the kinds of vessels that are still coming, the status quo is not working. That is the first thing that we can conclude: that even being a member of the North Atlantic Fisheries Organization, meeting twice a year, having our scientists and foreign scientists discuss the status of the stocks, arguing with our foreign fishing partners for control, we still have people like the European Economic Community saying "We do not believe any of that. We will stay in the organization, but we are filing an objection to the quota you are giving us, and legally, once we have filed such an objection, we can catch all the fish we want". They have set for themselves quotas that are three or four times the quota they would have been given. They were given about 20,000 tonnes through the quota system, and they have announced that they are planning to catch about 68,000 tonnes. Is that correct?

Mr. McGuinness: In connection with one stock in particular, the northern cod stock, or the 2J3KL, NAFO agreed to "no foreign fishing of that stock". The EEC objected to that and, in fact, established its own quota of 68,000 metric tonnes.

Mr. Bulmer: So while the scientific advice is "no fish", the EEC, for its member states like Spain and Portugal in particular, is saying "We need to have a place for their boats to be, and therefore let us go and catch 68,000 tonnes of that fish"

Traditionally Canada, to some degree, has been trying to buy co-operation on conservation, and that has been part of the government's strategy of making allocations to foreign nations, to East Bloc countries, to the European Economic Community, through this long-term agreement which will end in 1987. We have been trying to be good guys, to give them a combination of surplus and non-surplus stocks such as cod, to get their co-operation—and again the Fisheries Council has come to the conclusion that while you are giving the European Economic Community 14,000 tonnes of cod, at the same time it is objecting to the quota system and filing that its boats are going to sit outside the line and fish 68,000 tonnes. So we have come to the conclusion that the buying conservation approach has not worked for Canada, is not working and is not going to work up the road.

[Traduction]

nué au cours des 24 derniers mois. Les pêcheurs disent que leurs revenus baissent parce qu'il y a moins de poisson. Le gouvernement, par l'entremise du ministre des Pêches, a adopté des mesures au sujet de la surexploitation des ressources halieutiques par les pêcheurs étrangers. Récemment, le débat survenu entre le Canada et la France donne une idée de l'ampleur du problème.

Au cours des derniers mois, le Conseil canadien des pêches a examiné les autres solutions qui pourraient s'offrir au gouvernement canadien. Notre étude nous a amené à publier le document intitulé «Strategy for Canada» que nous vous avons envoyé.

Le président: Je pense que nous en avons tous un exemplaire.

M. Bulmer: Nous avons examiné les bons et les mauvais côtés de la situation actuelle et de toute évidence, compte tenu des bateaux qui continuent à affluer, le statu quo ne convient pas. Notre première conclusion est la suivante: en dépit du fait que nous sommes membres de l'Organisation des pêches de l'Atlantique nord-ouest, qui se réunit deux fois par an, que les scientifiques canadiens et étrangers discutent de l'état des stocks et que nous examinons la question du contrôle des stocks avec nos partenaires de pêche étrangers, il y a encore des membres qui, comme la Communauté économique européenne, n'y croient pas, qui tout en restant au sein de l'organisation, déposent une plainte contre les contingents fixés et cela fait, ne se sentent plus contraints de les respecter. La CEE se fixe des contingents trois ou quatre fois supérieurs à ceux qui lui auraient été accordés. On lui en a fixé un de 20 000 tonnes et elle annonce qu'elle projette de prendre 68 000 tonnes. Est-ce bien?

M. McGuinness: Pour ce qui est d'un stock en particulier, la morue du Nord, ou le 2J3KL, l'organisation a convenu que la pêche étrangère est interdite. La CEE s'est opposée à cette décision et s'est fixé un contingent de 68 000 tonnes métriques de morue du Nord.

M. Bulmer: Donc, malgré l'avis des scientifiques qui recommandent d'interdire la pêche, la CEE demande que les bateaux de ses pays membres, comme l'Espagne et le Portugal, aient le droit d'en pêcher 68 000 tonnes.

Par le passé, le Canada a essayé jusqu'à un certain point d'obtenir la collaboration d'autres pays pour assurer la conservation des ressources piscicoles et la stratégie du gouvernement en tenait compte pour fixer les contingents aux pays étrangers, aux pays du bloc de l'Est et à ceux de la Communauté économique européenne, dans le cadre de cet accord à long terme qui prendra fin en 1987. Nous avons essayé d'être conciliants, de leur permettre de pêcher des poissons dont les stocks sont à la fois excédentaires et non excédentaires, comme la morue, pour obtenir leur collaboration, et encore une fois, le Conseil canadien des pêches a constaté que la Communauté économique européenne conteste le contingent de 14 000 tonnes de morue qui lui est attribué et elle annonce que ses bateaux vont en pêcher 68 000 tonnes à l'extérieur de la limite. Nous en sommes donc venus à la conclusion que le Canada n'a pas réussi à faire adopter l'approche de la conservation des stocks et qu'il n'y parviendra pas.

[Text]

I might say that the government got onto that concept back in 1978 and 1979 because there was the projection of very large growth in the stocks, and they said "We will have enough fish for all Canadians and there will be fish left over which we can then bargain with bilateral partners". However, we have found that the stocks have not grown as fast and there is less fish today than was projected; yet we are still continuing to make these allocations, which means that the shoe pinches even greater on the Canadian foot.

Senator Corbin: How come that error in judgment was made? Who is to blame for that?

Mr. Bulmer: You cannot pass out blame specifically when you are dealing with the biology of fish, because in the end it is the Creator who decides as to how many will be out there and whether they swim inshore or offshore. Our scientists are learning. They do the best they can. They tell us that we have the most sophisticated models in the world to try to model stock growth based on mortality rates and catch rates by commercial fisheries, and so on; but in the end there is still a lot of "by guess and by God" in terms of where those stocks are going.

Senator Thériault: With regard to the agreements of 1978 and 1979 affecting foreign fleets, trying to buy protection and living with quotas, are they simply for conservation purposes or is marketing involved?

Mr. Bulmer: The first priority was conservation and the second priority was market access. In the case of the European Economic Community, in theory it was offering up reduced tariff rate quotas on cod products and some herring products because of getting the allocations in our zone.

Senator Thériault: Is it fair to say that the need for those markets is not as great now as it was then, that we have other markets?

Mr. Bulmer: The market need is still there. What we have to do, as a country, and through the upcoming GATT round of negotiations, is to get fair and equitable access to markets like the European Economic Community without buying them with fish in our zone.

The Chairman: Perhaps I can read a paragraph and ask you to comment:

The long-term agreement was designed mainly . . .

Senator Petten: Mr. Chairman, what are you reading from?

The Chairman: This is a paper entitled: "Developments in Foreign Allocations". It is not among your papers, but I think it is appropriate.

The long-term agreement (with the EEC) was designed mainly to help Canadian fish exporters diversify their markets by expanding sales to Europe to achieve improved access to the EEC markets for certain Canadian cod, red fish and herring products. The cost to Canada was a limited amount of surplus and non-surplus fish to be

[Traduction]

Je pourrais rappeler que le gouvernement avait accepté le principe en 1978 et en 1979 parce qu'il était prévu que les stocks augmenteraient considérablement, qu'il y aurait assez de poissons pour tous les Canadiens et qu'il serait possible de négocier les excédents avec des partenaires bilatéraux. Or, nous avons constaté que les stocks n'ont pas augmenté aussi rapidement que prévu et qu'il y a moins de poisson que prévu; pourtant, nous continuons à fixer des contingents, ce qui rend la situation de plus en plus difficile pour le Canada.

Le sénateur Corbin: Comment a-t-on pu commettre cette erreur? Qui en est responsable?

M. Bulmer: Vous ne pouvez blâmer personne en particulier quand il est question de la biologie des poissons parce qu'en fin de compte, c'est le créateur qui décide de leur sort et de l'endroit où ils vivent. Nos scientifiques apprennent. Ils font de leur mieux. Ils nous disent que nous possédons les modèles les plus perfectionnés du monde pour essayer de déterminer la croissance des stocks en fonction des taux de mortalité et de capture par les pêcheurs commerciaux, etc.; il reste que l'évolution des stocks reste bien aléatoire.

Le sénateur Thériault: Au sujet des accords de 1978 et 1979 concernant les flottes étrangères, qui visaient à essayer de conserver les ressources et à se limiter aux contingents, se bornaient-ils à des mesures de conservation ou y était-il question de commercialisation?

M. Bulmer: La première priorité était la conservation et la deuxième l'accès au marché. Dans le cas de la Communauté économique européenne, en théorie, elle offrait d'abaisser ses contingents tarifaires pour les produits de la morue et certains produits du hareng en échange de droits de pêche dans notre zone.

Le sénateur Thériault: Peut-on dire que ces marchés ne sont plus aussi nécessaires qu'ils l'étaient, que nous avons d'autres marchés?

M. Bulmer: Le besoin est encore là. Notre pays doit, au cours de la prochaine ronde de négociations du GATT, obtenir un accès juste et équitable aux marchés, comme celui de la Communauté économique européenne, sans avoir à accorder des droits de pêche en échange.

Le président: J'aimerais vous lire un paragraphe pour que vous le commentiez:

L'accord à long terme visait principalement . . .

Le sénateur Petten: Monsieur le président, d'où tirez-vous ce paragraphe?

Le président: D'un document intitulé: «*Developments in Foreign Allocations*». Il fait partie des documents que vous nous avez fournis, mais je pense qu'il est à propos de citer le passage suivant:

L'accord à long terme (avec la CEE) visait principalement à aider les exportateurs canadiens de poisson à diversifier leurs marchés en leur permettant d'augmenter leurs ventes en Europe et d'améliorer l'accès aux marchés de la CEE pour certains produits de la morue, du sébaste et du hareng canadien. En contre partie, le Canada devait

[Text]

caught by European vessels. In 1982, these allocations consisted of 8,000 tonnes of non-surplus cod, 7,000 tonnes of surplus squid and 6,500 tonnes of surplus cod.

In 1983 through '87, the non-surplus cod allocation is 9,500 tonnes annually.

Again, according to that document, we were buying co-operation by giving that extra allocation.

Mr. Bulmer: That is correct.

The Chairman: That seems to be prevalent throughout the years that we have been dealing with the NAFO countries.

Mr. Bulmer: As I said, that certainly was our publicly-stated government position. There was not anything secret or behind-closed-doors. The government in Canada, in the late 1970s, was out negotiating with many countries, using stocks inside the zone to buy a combination, as I say, of conservation and market access.

The Chairman: We extended our 200-mile limit for a particular purpose. All other countries extended their 200-mile limits and there was an agreement at the Law of the Sea Conference that the coastal state or country would administer and monitor their own boundaries.

However, we chased them out and then invited them back in and said: "If you will be good boys, we will let you take so much fish."

Mr. Bulmer: As I say, today we have a combination of those whom we have invited in and, because of our unique geography, we have a lot of people whom we did not invite in but who come in anyway.

The Chairman: That is why we have a Coastal Fisheries Protection Act, even if it is 20 years too late.

Mr. Bulmer: The second big problem, of course, is that our boundary only extends to 200 miles. Canada and Argentina are the only two countries in the world, to my knowledge, who actually have continental shelves with rich fishing resources that extend beyond the 200-mile line. The fact is that everybody just grabbed the 200 number and, for most people, that was adequate. However, from a Canadian perspective, we should have been trying to get some kind of functional fisheries jurisdiction to the edge of the Continental Shelf, because ultimately, as we have concluded in this book, if you could look forward to the next 30 years, that is where you would like to be.

Senator Corbin: Are you suggesting that we did not try to include all of the Continental Shelf?

Mr. Bulmer: I was not in the business but, to the best of my knowledge, Canada never tabled a proposal to go beyond 200 miles. At that time, all countries were announcing a 200-mile economic zone and Canada tabled a similar proposal.

[Traduction]

permettre aux bateaux européens de pêcher sur son territoire des quantités limitées de poisson dont les stocks sont excédentaires ou non. En 1982, les prises autorisées étaient de 8 000 tonnes de morue dont les stocks ne sont pas excédentaires, 7 000 tonnes de calmar et 6 500 tonnes de morue, dont les stocks sont excédentaires.

Entre 1983 et 1987, les prises de morue dont les stocks ne sont pas excédentaires ont été de 9 500 tonnes par an.

Encore une fois, selon ce document, nous avons acheté la collaboration des autres pays en leur attribuant des prises supplémentaires.

M. Bulmer: C'est exact.

Le président: C'est ce que nous semblons avoir fait depuis que nous traitons avec les pays membres de l'Organisation des pêches de l'Atlantique nord.

M. Bulmer: Comme je l'ai dit, c'était assurément la position officielle du gouvernement. Cette attitude n'avait rien de secret. À la fin des années 70, le gouvernement du Canada négociait avec beaucoup de pays, se servant des stocks de la zone pour assurer à la fois la conservation des stocks et l'accès au marché.

Le président: Nous avons établi notre zone à 200 milles dans un but particulier. Tous les autres pays en ont fait autant et un accord a été conclu à la Conférence des droits de la mer en vertu duquel les États ou les pays côtiers devaient administrer et contrôler leurs propres frontières.

Cependant, nous les avons chassé, puis nous leur avons permis de nouveau de pêcher du poisson dans la zone à condition qu'ils respectent certaines conditions.

M. Bulmer: Comme je l'ai dit, aujourd'hui des bateaux étrangers autorisés circulent dans notre zone et également, en raison de notre situation géographique unique, d'autres bateaux qui n'ont pas été invités, mais qui viennent de toute façon.

Le président: C'est pourquoi nous avons adopté la Loi sur la protection des pêcheries côtières, même si c'est 20 ans trop tard.

M. Bulmer: Le deuxième gros problème, bien sûr, tient au fait que notre frontière ne s'étend que sur 200 milles. Le Canada et l'Argentine sont les deux seuls pays au monde, à ma connaissance, qui ont des plateaux continentaux poissonneux s'étendant au delà de cette limite. Le fait est que tout le monde s'est accroché à ce chiffre de 200 et, pour la plupart des pays, il semblait convenir. Or, le Canada aurait dû essayer d'étendre son territoire de pêches jusqu'au bord du plateau continental parce qu'en fin de compte, comme nous l'avons conclu dans cet ouvrage, d'ici 30 ans, c'est ce qui sera souhaitable.

Le sénateur Corbin: Laissez-vous entendre que nous n'avons pas essayé de l'étendre sur tout le plateau continental?

M. Bulmer: Je n'étais pas là à l'époque, mais à ma connaissance, le Canada n'a jamais proposé de dépasser la limite de 200 milles. Tous les pays avaient proposé une zone économique de 200 milles et le Canada a suivi.

[Text]

The Chairman: Senator Corbin, I think you will recall that it came up a lot in the House of Commons in those days, and I think it came up at the Law of the Sea Conference, although not to any great extent.

Senator Corbin: Mr. Chairman, it came up before that. It was raised at the Stockholm Conference on the Environment. I was an active participant in those very tough negotiations, and the attitude was that Canada, indeed, wanted more; but there had to be a compromise solution to get something at any cost, and therefore we reluctantly abandoned what was perceived to be Canada's isolated position. I am not sure that Argentina was in the game with us at that point in time. Perhaps it was, but I forget. However, our perception was that we would not get anything at all if we did not come to a compromise, and the 200-mile limit was the compromise. I agree with you: it was an unhappy one but a practical one.

Mr. Bulmer: I want to be very clear that we are not talking about a 280-mile economic zone with hydrocarbons. From our point of view, we are looking for a mechanism that gives functional jurisdiction over the fish so that we can protect the stocks, whether it is inside or outside the 200-mile limit.

Senator Corbin: An analogy on the mainland would be a boundary that would include all of the watershed, for example, so that you would have effective management of your salmon.

Mr. Bulmer: Exactly. That is right.

Senator Petten: Mr. Bulmer, who are the worst offenders when it comes to fish?

Mr. Bulmer: If you start with the priority list, I suppose you would have to start with the Iberian nations of Spain and Portugal.

Senator Petten: Spain and Portugal are in our agreement, and yet they are the ones who are overfishing.

Mr. Bulmer: Let us use Spain as an example. On this buying of conservation, in 1977-78 we started to deal with Spain and to make allocations to Spain. Even in the early 1980s it became obvious that it was not working with that particular nation. In fact, we stopped making allocations to Spain for either market access or conservation in 1980. We just said: "It is not working with you people." They retaliated and closed the Spanish market. We had approximately a \$40 million salt-fish business that went to virtually zero and the industry in Canada said they were prepared to live with that because conservation of stocks was more important.

What has complicated this situation further is that Spain and Portugal, as of last year, are now members of the EEC.

Senator Petten: So they came in the back door.

Mr. Bulmer: Yes, they have come in the back door.

The Chairman: How many countries are there in NAFO? Are there 12 or 13?

Mr. Bulmer: I think it is 16.

[Traduction]

Le président: Sénateur Corbin, vous pouvez sans doute vous rappeler qu'il en a été beaucoup question à la Chambre des communes à cette époque et aussi un peu à la Conférence sur le droit de la mer.

Le sénateur Corbin: Monsieur le président, il en a été question avant. On en a discuté à la Conférence de Stockholm sur l'environnement. J'ai participé à ces difficiles négociations où le Canada voulait davantage, mais un compromis était nécessaire pour en arriver à un accord et c'est pourquoi à regret, le Canada a abandonné la position qui semblait l'isoler. Je ne suis pas certain que l'Argentine était avec nous à ce moment-là. Peut-être que oui, mais je l'ai oublié. Toutefois, nous avons estimé que nous n'obtiendrions rien à moins d'en arriver à un compromis, d'où la limite de 200 milles. Je suis d'accord avec vous, c'était une décision malheureuse, mais motivée par des raisons pratiques.

M. Bulmer: Qu'il soit très clair que nous ne parlons pas d'une zone économique de 200 milles pour les hydrocarbures. En ce qui nous concerne, nous cherchons un mécanisme qui nous donnera une autorité fonctionnelle sur le poisson afin que nous puissions en protéger les stocks, que ce soit à l'intérieur ou à l'extérieur de la limite de 200 milles.

Le sénateur Corbin: Pour faire une comparaison avec le continent, ce pourrait être, par exemple, une frontière qui comprendrait tout le bassin hydrographique, ce qui permettrait une gestion efficace du saumon.

M. Bulmer: Exactement. C'est cela.

Le sénateur Petten: Monsieur Bulmer, qui sont les pires contrevenants?

M. Bulmer: Si l'on voulait établir une liste, je suppose qu'on inscrirait en tête les pays de la péninsule ibérique, c'est-à-dire l'Espagne et le Portugal.

Le sénateur Petten: Ces deux pays sont liés par notre accord et pourtant, ils pratiquent une pêche excessive.

M. Bulmer: Prenons l'Espagne comme exemple. En ce qui concerne la conservation des stocks, nous avons commencé à négocier avec ce pays et à lui attribuer des contingents en 1977-1978. Même au début des années 1980, il est devenu évident que ce pays ne respectait pas l'accord conclu. En fait, nous avons cessé de lui attribuer des contingents, que ce soit pour l'accès au marché ou la conservation des stocks, dès 1980. Nous avons mis fin à notre accord. En guise de représailles, les Espagnols nous ont fermé leur marché. Nous avions un marché de poisson salé d'environ 40 millions de dollars qui est à toutes fins utiles tombé à zéro. L'industrie canadienne a déclaré qu'elle était prête à assumer cette perte parce que la conservation des stocks était plus importante.

Ce qui a compliqué encore plus la situation, c'est que depuis l'an dernier, l'Espagne et le Portugal sont membres de la CEE.

Le sénateur Petten: Ils sont donc revenus par la porte arrière.

M. Bulmer: Oui, c'est cela.

Le président: Combien y a-t-il de pays dans l'OPANO? 12, 13?

M. Bulmer: Je pense que c'est 16.

[Text]

The Chairman: We have a list of them somewhere.

Mr. Bulmer: It is the EEC countries, the East Bloc countries and Norway and Iceland, and the countries around the north Atlantic.

The Chairman: Very well.

Mr. Bulmer: We have already touched on one of our suggestions. This can be done on a long-term basis. We know it is not going to be easy, but neither was getting the 50-mile limit for Iceland, and neither was getting the 200-mile limit here. We do think that the government must now start thinking about strategies to make up for what was not achieved in the past—and that is to have functional jurisdiction over fish to the edge of the continental shelf. That is our first suggestion.

Senator Thériault: Are we the only country looking for that kind of jurisdiction beyond the 200-mile limit, or is Argentina doing the same thing?

Mr. Bulmer: Argentina is doing the same thing. That, of course, gets into the Falkland Islands, and the U.K. has declared a 200-mile line around the Falkland Islands. It is almost the same situation as we have with Saint Pierre and Miquelon: the British claim based on the Falklands overlaps that of Argentina based on their coastal state. At this point it is unresolved, but for 1987 all nations, to the best of my knowledge, are seeking licences from the U.K. in order to fish in that disputed section.

Senator Thériault: I accept what you are suggesting, but I am trying to think aloud. What hope of success are we likely to have with respect to that matter unless there are other countries looking for a similar kind of jurisdiction beyond their 200-mile limit? Is this a pipedream? I understand your suggestion, but is it something that is feasible?

Mr. Bulmer: Are you asking me to put a probability on it?

Senator Thériault: Yes.

Mr. Bulmer: It is hard to say. Obviously it is less than 50:50 at this point, but if you do not have it as an objective, you will never even take the first tentative step as a country to see if it can be achieved. That is why we would like to see it put on the list of objectives. Even if the probability is 80:20 or whatever, you must get it on your list of objectives.

The Chairman: How about to the nose and tail of the Grand Banks?

Mr. Bulmer: That is really what I am talking about, Mr. Chairman; to get that jurisdiction right out to the edge of the Continental Shelf or to the Grand Banks, as they call it.

The Chairman: However, you say yourself that it is unrealistic at this time?

Mr. Bulmer: It is unrealistic to assume that, in the very short term, as you say, the rest of the countries around the

[Traduction]

Le président: Nous avons une liste de ces pays quelque part.

M. Bulmer: Ce sont les membres de la CEE, les pays de l'Est, la Norvège et l'Islande, et les pays situés autour de l'Atlantique nord.

Le président: Très bien.

M. Bulmer: Nous avons déjà abordé une de nos suggestions. Cela peut être fait à long terme. Nous savons que ce ne sera pas facile, mais cela ne l'a pas été non plus pour l'Islande lorsqu'elle a voulu obtenir la limite de 50 milles, ni pour nous lorsque nous avons voulu obtenir celle de 200 milles. Nous estimons que le gouvernement doit dès maintenant commencer à réfléchir sur les stratégies à adopter en vue d'obtenir ce qui ne l'a pas été par le passé, c'est-à-dire l'obtention de la compétence fonctionnelle sur le poisson qui se trouve sur le plateau continental. C'est notre première suggestion.

Le sénateur Thériault: Sommes-nous le seul pays qui cherche à obtenir cette compétence au-delà de la limite de 200 milles, ou l'Argentine fait-elle la même chose?

M. Bulmer: L'Argentine fait la même chose et évidemment, elle se heurte au problème des îles Falkland autour desquelles le Royaume-Uni a déclaré une ligne de 200 milles. C'est presque la même situation que nous avons avec Saint-Pierre et Miquelon; la revendication britannique concernant les Falkland chevauche celle de l'Argentine parce qu'il s'agit d'un État maritime. Jusqu'ici, le problème n'a pas encore été réglé mais pour 1987, que je sache, tous les pays qui souhaitent pêcher dans la zone controversée demandent un permis du Royaume-Uni.

Le sénateur Thériault: J'accepte ce que vous proposez, mais j'essaie de réfléchir à voix haute. Quelles chances de succès pouvons-nous avoir à cet égard, à moins que d'autres pays n'essaient d'obtenir la même compétence au-delà de leur limite de 200 milles? Rêvons-nous en couleurs? Je comprends votre proposition, mais est-elle réalisable?

M. Bulmer: Me demandez-vous de vous donner un taux de probabilité?

Le sénateur Thériault: Oui.

M. Bulmer: C'est difficile à dire. De toute évidence, à ce moment-ci, c'est moins que 50 p. 100 des probabilités, mais si ne se fixe cet objectif, on n'aura même pas fait le premier pas, comme pays, pour l'atteindre. Voilà pourquoi nous aimerions que cela figure sur la liste de nos objectifs. Même si le taux de probabilité est inférieur à 20 p. 100, il faut le mettre sur notre liste d'objectifs.

Le président: Quelle est la probabilité pour les deux pointes des Grands Bancs?

M. Bulmer: C'est exactement ce dont je parle, monsieur le président, c'est-à-dire d'obtenir une compétence sur les pêches à l'extérieur du plateau continental, ou sur les Grands Bancs, comme on les appelle.

Le président: Toutefois, vous admettez que c'est irréaliste pour le moment?

M. Bulmer: Il est irréaliste de croire qu'à court terme, comme vous le dites, les autres pays qui n'ont pas le même problème vont tout à coup déclarer que c'est une idée géniale.

[Text]

world who do not have a similar problem will suddenly say it is a great idea.

The second solution we are suggesting in our proposal is that we think the problem itself must be recognized by the Government of Canada at a much higher level than just the Minister of Fisheries and Oceans and his ability to place observers and increase fines, et cetera. What we would like to see is that when the Prime Minister is in a country—like his trip last year to south east Asia, where he was in Korea—the fisheries issue is on his agenda to make the strongest case possible to his counterparts in those kinds of countries that the fisheries issue and the fishing of Canadian stocks outside of the 200-mile limit is an irritant to the broad relationship between our two countries. This problem has reached that kind of a priority level where the government and other ministers must support the Minister of Fisheries. The primary objective for this book is: Let's get this problem broadly aired, let us make the senior members of government, External Affairs, Finance, and the Prime Minister himself, absolutely aware of it; and let us get it on their list of objectives so that every time they are meeting with France, Brussels, South Korea, or even with Washington, fish is not a nonissue in those discussions. Fish should be part of those discussions, with the idea of limiting that fishing pressure on the straddling stocks to the benefit of the Canadian coastal state. That is where we are at in this book.

The Chairman: Look at what has happened in the Canada-France negotiations. They complain about the fact that senators cannot do anything because they are appointed and not elected; but there are 42 ministers of the Crown and 211 MPs, many of them from the Atlantic region. Who did we send over to France to negotiate one of the most sensitive issues, namely, the Canada-France negotiations? We sent two bureaucrats. So there has to be something wrong.

Mr. Bulmer: Who is in London today on the first meeting on the boundary issue, again without industry advisers? The same bureaucrats.

The Chairman: Is that right?

Mr. Bulmer: I am not sure they have learned that much.

The Chairman: No. It is amazing.

Senator Corbin: Have you obtained a reaction to this proposal of functional fisheries jurisdiction? Have you had an opportunity to broach this approach with ministers and higher echelon civil servants? Has there been a reaction from them?

Mr. Bulmer: We have broached it with higher echelon civil servants, particularly in External Affairs. Basically, if I had to sum up a half-day meeting, their position was: "We can understand why you want it. We will take it under advisement, but we do not think there is much chance that anything can be done."

[Traduction]

La deuxième solution que nous proposons dans notre document consiste à faire reconnaître l'existence du problème par le gouvernement du Canada à un niveau bien plus élevé que celui du ministre des Pêches et Océans qui n'a que le pouvoir de nommer des observateurs et d'augmenter les amendes, etc. Ce que nous aimerions, c'est que lorsque le Premier ministre se rend dans un autre pays—comme lors de son voyage de l'an dernier en Corée, dans le sud-est asiatique—la question des pêches figure à son ordre du jour et qu'il fasse savoir très clairement à ses homologues de ces pays que la question des pêcheries et de la pêche du poisson canadien à l'extérieur de la limite de 200 milles est un irritant pour les relations générales entre nos pays. Ce problème devrait avoir atteint un niveau de priorité assez élevé pour que le gouvernement tout entier et les autres ministres appuient le ministre des Pêches. L'objectif premier que vise notre document est de mettre le problème sur la place publique et d'en saisir les principaux intervenants du gouvernement, c'est-à-dire les ministres des Affaires extérieures et des Finances, ainsi que le Premier ministre lui-même, et d'obtenir d'eux qu'ils le mettent sur leur liste d'objectifs, de sorte que chaque fois qu'ils se rendront en France, en Belgique, ou en Corée du Sud, ou même à Washington, la question du poisson ne soit pas escamotée dans les entretiens. Cette question doit faire partie intégrante de ce genre de discussions si nous voulons limiter la pression qu'exerce la pêche sur les stocks de poisson qui se trouvent dans la zone controversée, au bénéfice de l'État côtier qu'est le Canada. Voilà la position que nous avons adoptée dans notre document.

Le président: Regardez ce qui s'est produit dans les négociations Canada-France. On se plaint que les sénateurs ne peuvent rien faire parce qu'ils sont nommés et non élus, mais il y a 42 ministres de la Couronne et 211 députés, dont un bon nombre viennent de la région Atlantique. Qui envoyons-nous en France pour négocier une des questions les plus brûlantes dans le conflit Canada-France? Deux fonctionnaires. Il y a sûrement quelque chose qui cloche quelque part.

M. Bulmer: Qui est à Londres aujourd'hui pour la première réunion concernant la question des frontières de pêche, encore une fois sans être accompagnés par des conseillers de l'industrie? Les mêmes fonctionnaires.

Le président: Est-ce exact?

M. Bulmer: Je ne suis pas certain qu'ils en aient appris tant que cela.

Le président: Non. C'est aberrant.

Le sénateur Corbin: Avez-vous obtenu une réaction à cette proposition de compétence fonctionnelle sur les pêcheries? Avez-vous eu l'occasion de l'aborder avec les ministres et les hauts fonctionnaires? Quelle a été leur réaction?

M. Bulmer: Nous en avons touché un mot à certains hauts fonctionnaires, particulièrement des Affaires extérieures. Fondamentalement, si je devais résumer un entretien d'une demi-journée, ils m'ont dit ceci: «Nous comprenons ce que vous voulez, nous allons y réfléchir, mais nous ne croyons pas qu'il y ait beaucoup de chances d'obtenir quoi que ce soit».

[Text]

Senator Corbin: Are you satisfied that External Affairs is doing a good job on fisheries matters, the fishing boundaries, and that sort of thing? Let us be frank here. I will admit that I have not been overimpressed over the years—far from it. There has been the odd individual who had a committed sense of Canadian nationalism in pushing some ideas forward—the Law of the Sea was a good example of the dedication of a rare species of civil servants in External Affairs in my opinion—but, generally speaking, I do not get the impression that they are doing that good of a job, and fisheries is something that can wait unless somebody turns a whip on them.

Mr. Bulmer: I have to agree. It becomes frustrating when you see people in the bureaucracy. Their basic problem is not interest in Canada or trying to do the best job, it is ignorance of the situation. They refuse to sit down with people who have some understanding of what various decisions mean to fishermen, processors and various provinces. When you do not get people who want to listen and co-operate with you, that is when the frustration sets in. I do not fault them with their objective of trying to do the best job, but I certainly fault them when they will not listen to people with some expertise as to how to do the best job. That is where I become frustrated.

Senator Thériault: You talk about Alaska and what the Americans are trying to do there off their shore, but we are talking only about the 200-mile limit. We do not have the same problem with the Continental Shelf on the west coast, do we?

Mr. Bulmer: Of course, one of the issues from the west coast point of view that extends beyond their 200-mile limit is the ongoing conflict between both British Columbia and Alaska as it relates to the high seas salmon fishery. Now, there is an area where the Japanese gillnet fishery is actually outside the 200-mile limit, yet is intercepting a lot of salmon during their feeding season, before they come back. There has been quite a conflict between Japan and Alaska, for example, on trying to get the Alaskans to curtail that fishery and move their nets elsewhere, et cetera.

Senator Thériault: Are you talking about the Alaskans or the Japanese?

Mr. Bulmer: The Alaskans, through Washington, have been asking the Japanese. It is a Japanese fishery outside the 200-mile limit.

Senator Thériault: But it is more a bilateral negotiation there. In other words: Japan and the United States.

Mr. Bulmer: Yes, but some of those same salmon would come to British Columbia. I know that the B.C. industry people are interested in trying to get a reduction in that high sea salmon interception.

Senator Thériault: But from what we have heard, there would be three countries involved: Canada, Japan and the U.S.A.

[Traduction]

Le sénateur Corbin: Pensez-vous que le ministère des Affaires extérieures fait du bon travail sur la question des pêcheries, des frontières de pêche, en somme dans tout le dossier? Soyons très francs. J'avoue que je n'ai pas été très impressionné par ce qui a été fait au cours des dernières années, loin de là. Il y a bien de temps à autre une personne motivée par le nationalisme canadien qui fait progresser certaines idées—le droit de la mer a été un bon exemple du dévouement d'une espèce rare de fonctionnaires des Affaires extérieures à mon avis—mais, de façon générale, je n'ai pas l'impression que ce ministère fait du tellement bon travail, et les pêcheries sont un sujet qui attendra tant qu'on ne fera pas bouger les fonctionnaires.

M. Bulmer: Je suis forcé d'en convenir. Il devient frustrant de voir agir des fonctionnaires. Leur problème fondamental n'est pas le manque d'intérêt à l'égard du Canada ou qu'ils n'essaient pas de faire le meilleur travail possible, c'est leur ignorance de la situation. Ils refusent de s'asseoir avec ceux qu'ils comprennent les conséquences des diverses décisions pour les pêcheurs, les conditionneurs et certaines provinces. Lorsqu'on a affaire à des gens qui ne veulent pas écouter et collaborer, la frustration s'installe. Je ne les accuse pas de ne pas essayer de faire le meilleur travail possible, mais je leur reproche certainement de ne pas écouter ceux qui ont une certaine compétence sur la façon de faire le meilleur travail possible. C'est là que je deviens irrité.

Le sénateur Thériault: Vous parlez de l'Alaska et de ce que les Américains essaient de faire au large de leur côte, mais nous ne parlons que de la limite de 200 milles. Nous n'avons pas le même problème sur le plateau continental de la côte ouest, n'est-ce pas?

M. Bulmer: Évidemment, en ce qui concerne la côte ouest, un des problèmes qui va au-delà de la limite de 200 milles est le conflit permanent entre la Colombie-Britannique et l'Alaska au sujet de la pêche de saumon en haute mer. Il y a en effet une zone où pêchent des navires japonais à filets maillants, zone qui se trouve au-delà de la limite de 200 milles, dans laquelle ces navires interceptent un grand nombre de saumons avant leur retour dans les frayères. Il y a eu un conflit sérieux entre le Japon et l'Alaska, par exemple, pour que les pêcheurs renoncent à exploiter cette pêche et déplacent leurs filets ailleurs, etc.

Le sénateur Thériault: Parlez-vous des pêcheurs de l'Alaska ou des Japonais?

M. Bulmer: Par l'entremise de Washington, les pêcheurs de l'Alaska demandent aux Japonais de s'en aller. C'est une pêche japonaise à l'extérieur de la zone de 200 milles.

Le sénateur Thériault: Mais il s'agit là plutôt d'une négociation bilatérale. Elle concerne uniquement le Japon et les États-Unis.

M. Bulmer: Oui, mais une partie de ces saumons viendraient en Colombie-Britannique. Je sais que les pêcheurs de cette province veulent réduire l'importance de l'interception de ces saumons de haute mer.

Le sénateur Thériault: Ainsi, d'après ce que nous avons entendu, il y aurait trois pays en cause: le Canada, le Japon et les États-Unis.

[Text]

Mr. Bulmer: Correct.

Senator Thériault: We have a different situation on the east coast, because we are talking about 25 or 30 nations.

Mr. Bulmer: Correct.

The Chairman: Is everyone satisfied with the way the discussion is going? Does anyone have any questions to ask? You point out in your brief the lack of effectiveness of NAFO under present conditions. Could you elaborate on that, and put that into perspective for us?

Mr. Bulmer: Well, the weakness of NAFO is that any member can file his objection to the quotas that are set by the entire organization and continue to fish. The European Community is the example. So they are a members of the club—you would not run your golf club that way—but they do not live by the rules. It gives you a forum and multi-country scientific advice, so it has some strengths. You get a dialogue going, but when an individual member says, "Well, I do not like the way the rules of the club are going," he does not have to leave the club; he just says, "I object," and gets on with fishing.

The Chairman: I have read your paper carefully, and there are not too many answers to that. The members of the club have to abide by the rules.

Mr. Bulmer: Again, it gets back to lobbying in Brussels and in those individual member countries, to try to get their governments to get their fishing industries in line.

The Chairman: Yes. That has to be on a higher level than presently exists.

Mr. Bulmer: Correct.

Senator Thériault: What puzzles me is that some of those countries must be looking at fish stocks as well. They must have scientists and biologists. Do you detect an attitude in some of these countries that they will fish until there is no more fish?

Mr. Bulmer: In general, yes. I would refer to the United States management regime, which is no management regime at all. Anybody can enter the fishery, buy a boat, go and catch what they can, where they can, wherever they want, and when it is uneconomic they can go bankrupt. The assumption is that enough people will go bankrupt before the last fish is caught, so that it will breed, build back up and then people will put capital back into the business and start fishing again.

There are lots of countries who manage fish in that manner. As long as there is an economic fish to be caught and they are willing to do it, they will catch it.

Senator Thériault: That is not how the Americans manage their fishery in Alaska. They have done a tremendous job of managing the salmon fishery there.

Mr. Bulmer: Where they set quotas?

Senator Thériault: Yes.

Mr. Bulmer: But they do not manage their groundfish fishery off the coast of New England. There is no quota set; there

[Traduction]

M. Bulmer: Exact.

Le sénateur Thériault: La situation est différente sur la côte est parce que nous parlons de 25 ou 30 pays.

M. Bulmer: C'est exact.

Le président: Tout le monde est-il satisfait de la façon dont se déroule la discussion? Quelqu'un a-t-il des questions à poser? Dans votre mémoire, vous faites état du peu d'efficacité de l'OPANO dans les conditions actuelles. Pourriez-vous nous mettre cela en perspective?

M. Bulmer: Eh bien, la faiblesse de l'OPANO est que n'importe quel de ses membres peut s'objecter à un contingent établi par l'organisation et continuer à pratiquer sa pêche. La CEE en est un exemple. Les membres du club n'en respectent pas nécessairement les règles — vous n'accepteriez pas cela dans votre club de golf. Certes, cette organisation a des points forts: elle offre une tribune, elle permet d'avoir accès à des avis scientifiques internationaux. Le dialogue s'engage, mais lorsqu'un des membres n'aime pas les règles du jeu, il n'a pas à quitter le club; il s'y objecte et poursuit tranquillement sa pêche.

Le président: J'ai lu votre document avec attention, et il n'y a pas beaucoup de solutions à cela. C'est simple: les membres du club doivent se conformer aux règles.

M. Bulmer: Encore une fois, cela revient à faire du lobbying à Bruxelles et dans les pays membres pour essayer de convaincre leurs gouvernements de demander à leur industrie de la pêche de se conformer aux règles.

Le président: Oui. Cela doit se faire à un niveau supérieur à ce qui existe maintenant.

M. Bulmer: Exact.

Le sénateur Thériault: Ce qui m'étonne est que certains de ces pays doivent aussi examiner les stocks de poisson. Ils doivent avoir des scientifiques et des biologistes. Certains de ces pays vous paraissent-ils disposés à pêcher jusqu'à l'épuisement des stocks?

M. Bulmer: Oui, la plupart. Je songe notamment aux États-Unis qui n'ont aucune politique véritable de gestion en la matière. N'importe qui peut se déclarer pêcheur, acheter un bateau, pêcher tant qu'il veut, n'importe où, et quand ce n'est plus rentable, il se met en faillite. On suppose qu'il y aura assez de faillites avant que le dernier poisson soit pêché, ce qui permettra aux stocks de se régénérer et, par la suite, le cycle pourra recommencer.

Nombreux sont les pays qui adoptent à peu près cette attitude. Aussi longtemps que cette activité sera rentable et qu'il y aura des pêcheurs, la pêche continuera.

Le sénateur Thériault: Ce n'est pas ainsi que les Américains administrent leur pêche en Alaska. Ils ont fait beaucoup d'efforts pour gérer rationnellement la pêche au saumon.

M. Bulmer: Ont-ils établi des contingents?

Le sénateur Thériault: Oui.

M. Bulmer: Mais ils ne s'occupent pas de gérer les stocks au large de la côte de la Nouvelle-Angleterre. Là il n'y a aucun contingent; il n'y a aucune limite quant au nombre de navires

[Text]

is no number of limited vessels; and there is no limited season. However, there is a mesh-size limit.

Mr. McGuinness: The United States management of their fishery is very much reflective of the regional management council. There is no national program per se although there are a number of regional programs. In some areas you have management councils which think along the same lines as does Canada. In other areas, such as New England, they think along totally different lines.

Senator Corbin: May I ask the witness the following question: I presume that you have the opportunity to rub elbows with many representatives of the NAFO countries although, perhaps, not on a regular basis. Is that so?

Mr. Bulmer: Mr. McGuinness has been attending NAFO meetings on our behalf for several years.

Senator Corbin: Then perhaps I should direct my question to him. Have you ever heard comments or hints to the effect that those members of NAFO would perhaps look on us Canadians as those "crazy Canadians" who have all these resources but are not smart enough to extend our fishing boundary to include the Continental Shelf, and that as long as we do not do so they will make the most of it? Have you heard hints of that nature?

That would lead me to ask: What do you think would be the reaction of those countries if we followed your suggestion? Would they feign surprise, terror, or whatever, or would they accept Canada's position if we did move along those lines?

Mr. McGuinness: Most countries take a very legalistic attitude towards NAFO and the international rights of fishing outside coastal fisheries jurisdiction.

There have always been comments from various NAFO countries and their concern about Canada's extending jurisdiction beyond the 200-mile zone.

Senator Corbin: I take it you are referring to officials representing governments?

Mr. McGuinness: Yes, I am referring, most particularly, to the EEC. The EEC is very concerned about Canada extending her fisheries jurisdiction.

East Bloc countries and Japan have indicated a very strong commitment to NAFO in the sense of NAFO trying to conserve the stock for a long term economic fishery. They are somewhat like Canada in that hopefully they do see NAFO as an effective conservation organization protecting that stock not only for Canadians but also for the Japanese or East Bloc countries.

Last year was the first year in which a NAFO member state, not Canada, drew attention to fishing in the NAFO area by such countries as South Korea, Panama and Mexico. They made the comment that NAFO should do something about this.

The point is that some of these NAFO countries are now also becoming concerned about the long-term viability of these stocks. Countries such as the EEC and South Korea continue to ignore the NAFO quotas. NAFO countries see losses to themselves as we do.

[Traduction]

et à la durée de la saison de pêche. Il n'y a que la grandeur des mailles des filets qui est réglementée.

M. McGuinness: Aux États-Unis, ce sont les conseils de gestion régionaux qui administrent les pêches. Il n'existe aucun programme national, mais les programmes régionaux sont nombreux. Dans certaines régions, les conseils d'administration procèdent à peu près comme nous, au Canada. Ailleurs, en Nouvelle-Angleterre par exemple, leur attitude est tout à fait différente.

Le sénateur Corbin: Je suppose que vous avez déjà eu l'occasion de côtoyer de nombreux représentants de pays membres de l'OPAN n'est-ce pas?

M. Bulmer: Depuis quelques années, M. McGuinness nous représente aux réunions de l'OPAN.

Le sénateur Corbin: Dans ce cas, je vais m'adresser à lui. Avez-vous entendu dire dans les milieux de l'OPAN que puisque nous, les Canadiens, sommes pas assez intelligents pour étendre nos limites de pêche jusqu'au plateau continental, les autres pays peuvent en profiter tant qu'ils voudront? Avez-vous entendu des commentaires de cette nature?

En outre, quelle serait la réaction de ces pays si nous donnons suite à votre suggestion? Feraient-ils semblant d'être surpris, scandalisés ou bien accepteraient-ils simplement la décision du Canada?

M. McGuinness: La plupart des pays ont une attitude très légaliste à l'égard de l'OPAN et des droits internationaux d'un pays côtier en matière de pêche.

Certains membres de l'OPAN s'inquiètent que le Canada étende sa juridiction au-delà de la zone de 200 milles.

Le sénateur Corbin: Vous voulez parler, je suppose, de représentants officiels des gouvernements?

M. McGuinness: Oui, je veux surtout parler des pays de la CEE. C'est une question qui inquiète beaucoup ces pays.

Pour leur part, les pays de l'Est et le Japon sont prêts à adhérer aux prescriptions de l'OPAN du moment que cet organisme cherche à préserver la valeur économique à long terme des stocks. Ils ont à peu près la même attitude que le Canada, c'est-à-dire que pour eux, l'OPAN est un organisme de conservation qui veut protéger les stocks non seulement pour le Canada, mais aussi pour le Japon et les pays du bloc de l'Est.

L'an dernier, pour la première fois, un pays membre de l'OPAN—et ce n'était pas le Canada—a signalé que des pays tels que la Corée du sud, Panama et le Mexique, s'adonnaient à la pêche dans les secteurs protégés par l'OPAN. Selon ce pays, l'organisme ne devrait pas rester indifférent.

En effet, certains membres de l'OPAN commencent à s'inquiéter de la disponibilité à long terme des stocks. Les pays membres de la CEE et la Corée du sud ne tiennent toujours pas compte des contingents fixés par l'OPAN. Les membres de

[Text]

If that continues, under the terms of the Law of the Sea I can foresee the possibility for Canada, in concert with like minded countries in the NAFO context, demonstrating that the NAFO organization is not going to be a viable conservation organization. Then it falls back to the responsibility of the coastal state to come forward with a solution.

We are basically saying that the solution is not necessarily found by extending jurisdiction to the Continental Shelf, because you would then extend the discussion beyond fisheries to other matters. What we are saying is that with the collapse of NAFO you would extend a functional jurisdiction over the nose and tail of the Bank. That would give Canada the management responsibility in that area where you see the concentration of fisheries.

If our position were to demand the Continental Shelf in a blanket type of statement, that would cause a lot of concern in various parts of the world; but I think it is a realistic option to talk about functional jurisdiction over those stocks which have shared international interest. Perhaps there could be some measure of support for Canada to take upon itself the responsibility of conserving those stocks for Canada and the international community. That, of course, necessitates certain negotiations in the context of the Law of the Sea.

Senator Thériault: I would point out that the Americans have not signed that.

Mr. McGuinness: That is a real problem in the sense that the Law of the Sea has been recognized as customary law. However, in terms of its ratification, very few countries have ratified it, including Canada.

Senator Corbin: To sum up, it seems to me that there is a will among some of the members to do something about conservation measures for the sake of humanity, but they expect Canada to spearhead the whole effort; is that correct.

Mr. McGuinness: Right now they are relying on NAFO. All we are saying is that NAFO is proving ineffective and that the government should start thinking in terms of medium to long-term strategies so that if, in fact, NAFO does prove itself to be totally ineffective, Canada can take the leadership on behalf of itself and these other countries to conserve these stocks.

Mr. Bulmer: One of those strategies is to identify those members of the existing club who would support the rules even if Canada wanted to take a leadership role. We are not unconvinced that some countries, after negotiations, would support such a Canadian position.

Senator Le Moynes: I suppose, from what you said a moment ago, the United States would not support Canada in that undertaking. If their attitude is comparable to what is happening in Brazil concerning the rain forest, then it is a question of laissez faire. It is a specific Tory attitude, and we do not expect that they will change their mind about this.

Mr. Bulmer: I am only speculating, but the answer is that you are probably correct.

[Traduction]

l'organisme, et c'est notre cas, voient donc leurs intérêts menacés.

Si cet état de choses persiste, conformément au droit de la mer, il est possible que le Canada ainsi que d'autres membres de l'OPAN, entreprennent de démontrer que l'organisme n'a pas les moyens de protéger efficacement les stocks. En pareil cas, il incombe à l'État côtier de prendre des moyens à sa discrétion.

D'après nous, la solution ne consiste pas nécessairement à étendre notre juridiction jusqu'au plateau continental parce que ce faisant, nous empiéterions sur bien d'autres domaines. Si l'OPAN était dissoute, nous étendrions effectivement notre juridiction sur la pointe et le pied du Banc. Il incomberait donc au Canada de gérer les secteurs où se retrouvent les plus fortes concentrations de poissons.

Si nous annoncions simplement notre intention d'administrer le plateau continental, il y aurait beaucoup d'étonnement dans bien des pays, mais je pense qu'il n'est pas irréaliste de parler de juridiction sur les stocks qui intéressent de nombreux pays. Peut-être que certains appuieraient la décision du Canada d'assumer la tâche de protéger ses stocks dans ses propres intérêts et dans ceux de la collectivité internationale. Naturellement, cela supposerait certaines négociations conformément au droit de la mer.

Le sénateur Thériault: Je vous rappelle que les Américains n'ont pas signé cette convention.

M. McGuinness: Cela pose un grave problème puisque le droit de la mer a été reconnu comme un droit coutumier. Cependant, très peu de pays ont ratifié jusqu'à présent la convention, dont le Canada.

Le sénateur Corbin: Pour résumer la situation, un certain nombre de membres sont disposés à prendre des mesures de conservation pour le bien de l'humanité en général, mais ils s'attendent, n'est-ce pas, à ce que le Canada porte le gros des efforts?

M. McGuinness: À l'heure actuelle, on compte sur l'OPAN. Pour notre part, nous affirmons que l'organisme est impuissant et que le gouvernement devrait commencer à élaborer des stratégies à moyen et à long termes de sorte que si l'OPAN se révèle totalement impuissante, le Canada pourra intervenir pour protéger ses propres intérêts et ceux d'autres pays.

M. Bulmer: Il conviendrait d'abord d'identifier les pays membres qui appuieraient la décision si le Canada décidait d'aller de l'avant. Nous ne sommes pas sûrs si certains pays, après négociations, n'appuieraient pas la position canadienne.

Le sénateur Le Moynes: D'après ce que vous avez déjà dit, je suppose que les États-Unis n'appuieraient pas la décision du Canada. S'ils ont la même attitude qu'ils affichent vis-à-vis de la forêt tropicale au Brésil, ils sont contre toute intervention. C'est une attitude typiquement conservatrice, et il ne faut pas s'attendre à ce qu'ils changent d'attitude à cet égard.

M. Bulmer: Ce n'est qu'une hypothèse, mais il est fort probable que vous ayez raison.

[Text]

Mr. McGuinness: I should mention that the United States is no longer a member of NAFO. However, last year a major speech was given by the head administrator of the U.S. organization which has responsibility for fisheries nationally—some-what like our Department of Fisheries and Oceans, but a section of a larger department. In his speech he indicated that joining NAFO would perhaps be a reasonable course for the Government of the United States to take. However, you have to recognize that the fishing community of Atlantic United States is not in favour of joining NAFO. Of course, if they did join, there would be pressure within the NAFO club to stop their fishery of some of the flat fish that we have identified here.

Senator Le Moyné: Is it true that the stocks of lobster along the Maine coast have been depleted, that there is greater difficulty in getting lobster—they have to go farther and fish longer? Is that true? I read that in the press a few days ago.

Mr. Bulmer: The catch per unit of effort on lobster may be down, but New England lobster landings last year were stable. Our lobster landings were up very significantly last year.

Senator Corbin: Mr. Chairman, I cannot help commenting, when looking at the subjects for the Boston seminar, that there is absolutely nothing about conservation in the discussions. To be fair, perhaps it was discussed in previous years, but for this year there is absolutely nothing. The objective is to increase consumption to 20 pounds per capita—but where will all the fish come from?

The Chairman: It is a good point. I guess we added it to our mandate—the implications of it—and possibly they are keeping to marketing. Mr. Bulmer, can you give us a capsule comment on the Canada-France dispute, relating to what has happened? Perhaps you would care to comment on Canada's negotiation tactics and the alleged deal with France over the fishing zones?

Mr. Bulmer: That would take another whole day.

The Chairman: Just give us an idea.

Mr. Bulmer: It was progressing slowly. There had been a long series of negotiations to try to get the French to agree to a boundary settlement around Saint Pierre and Miquelon. The industry is absolutely convinced that such a boundary settlement must be the primary and first thing that is achieved before any negotiation of French "rights" in our economic zone can be considered.

What has happened is that between January 16 and January 24 a decision was made to table a package of fish and a proposal for negotiations on a fisheries package covering the period 1988 to 1991, while a boundary settlement would be under way. The bottom line that was achieved on January 24 was an agreement to negotiate two more agreements, and it is the consensus of the industry that the package of fish put forward to achieve that quite minor concession, from our point of view, by the French—which was to negotiate two more agreements—was too rich; and it was particularly too rich by tabling the issue of northern cod, because that is the key

[Traduction]

M. McGuinness: Je devrais préciser que les États-Unis ne font plus partie de l'OPAN. Pourtant, l'an dernier, le chef de l'organisme américain chargé d'administrer les pêches et des océans, mais qui dépend d'un organisme plus vaste—a prononcé un discours important dans lequel il affirmait qu'il serait peut-être logique que le gouvernement des États-Unis joigne les rangs de l'OPAN. Cependant, les pêcheurs de la côte Atlantique des États-Unis ne veulent pas que leur pays devienne membre de l'OPAN, car, si les États-Unis en devenaient membres, les autres membres de l'organisme insisteraient pour qu'ils cessent de pêcher certains de nos poissons plats.

Le sénateur Le Moyné: Est-il vrai que le homard a tellement été pêché le long de la côte du Maine qu'il est devenu extrêmement rare et que les pêcheurs ont beaucoup de difficulté à en trouver? Est-ce bien vrai? C'est ce que j'ai lu dans les journaux il y a quelques jours.

M. Bulmer: Il se peut que les prises de homard aient diminué, mais l'an dernier, en Nouvelle-Angleterre, elles sont restées stables. Par contre, les nôtres avaient sensiblement augmenté.

Le sénateur Corbin: Monsieur le président, je ne peux m'empêcher de signaler que selon l'ordre du jour du colloque de Boston, on ne traitera pas de la conservation. Il en a peut-être été question au cours des années passées, mais cette année, ce sujet n'est pas au programme. L'objectif est d'accroître la consommation de 20 p. 100 par habitant—mais d'où viendra donc le poisson?

Le président: C'est une bonne question. Je pense que nous l'avons ajouté à notre mandat—les conséquences notamment—et peut-être qu'il s'agit de commercialisation. Monsieur Bulmer, pouvez-vous nous dire brièvement où en est le différend entre le Canada et la France? Pouvez-vous nous dire un mot par exemple de la position du Canada et du marché qu'il a conclu avec la France au sujet des zones de pêche?

M. Bulmer: Cela prendrait un jour entier.

Le président: Donnez-nous simplement une idée.

M. Bulmer: Les choses n'allaient pas très vite. Il y avait eu de longues négociations pour tenter de conclure avec la France un accord sur une zone entourant les îles Saint-Pierre et Miquelon. Nos pêcheurs sont convaincus qu'un tel accord doit précéder toute négociation sur les «droits» de la France dans notre zone économique.

Cependant, entre le 16 et le 24 janvier, on a décidé de faire une proposition globale concernant la pêche et une autre proposition pour négocier une entente sur les pêches pour la période de 1988 à 1991, pendant que l'on négocierait un accord sur la zone. Le 24 janvier, les deux parties se sont entendues pour négocier deux autres accords, mais nos pêcheurs estiment que la proposition globale concernant les prises était trop généreuse en comparaison de la concession trop petite à notre point de vue, faite par la France; trop généreuse surtout en ce qui concerne la morue, puisque c'est le principal poisson pêché le long des côtes et en haute mer à

[Text]

resource for Newfoundland and the Atlantic Canada inshore and offshore industry. It is really the backbone of that industry, and it should not have been included in the package the proposal to get the French to talk about a boundary, because we are now levered into a position whereby while the two agreements have tentative dates to be signed, neither shall be actionable until the other is signed. So while we want the boundary, we are now behind the eight ball in terms of what fish are to be put on the table between 1988 and 1991.

Of course, you must bear in mind that at the end of 1991 nothing will have changed other than that you might have a boundary, and the French will then come back and claim under the 1972 agreement their due rights for a new package of fish, and we will be right back in the soup in terms of perhaps a tribunal giving them some further rights in the Atlantic zone which has nothing to do with what is finally decided around Saint Pierre and Miquelon. I have not heard many people talk about that, but at the end of 1992—or at the end of this package from 1988 to 1991—it will not all go away. The only thing that we might have settled would be the Saint Pierre and Miquelon boundary, and we will know where that is; and the French government, for the French metropolitan fleet, will then say “Fine. Now, under the 1972 agreement, let us talk about how much fish and what zone you are going to give our boats that come from France”.

Senator Petten: But you could have discussions and nothing at all will happen.

Mr. Bulmer: It is highly possible that there will not be enough fish tabled for that interim agreement on fish, and that may encourage the French to actually sign an agreement to negotiate a boundary. There is the possibility that this whole thing could still come unglued in 1987.

Senator Petten: I do not have much hope that it will happen in a couple of years, in view of the fact that they have been working on it since 1763. In 1904 we thought we had a deal, and we still don't.

Senator Thériault: Mr. Chairman, while I am not a member of the steering committee of the Senate and cannot invite Mr. Bulmer to appear before the Committee of the Whole, I am wondering whether he would like to appear as a witness.

The Chairman: I did put his name in.

Senator Thériault: I do not require an answer to that. Mr. Bulmer, what would happen if Canada decided to close its boundary completely to all foreign fishing vessels on the east coast? We could make a decision tomorrow. We have no long-term agreements with any country. If that were to happen, and if fishing by foreign vessels outside, on the tail and nose of the Bank, were to continue, could our stocks be replenished and improved within that 200-mile limit—in the long run?

Mr. Bulmer: Some stocks have such a percentage, that extends, either constantly or at certain times of the year, outside the 200-mile line, it is my understanding, from speaking with our biologists, that if there were unlimited pressure against them at 200 miles and out, you could damage and

[Traduction]

Terre-Neuve et dans les autres provinces maritimes. C'est vraiment un poisson clé et il n'aurait pas dû figurer dans la proposition globale qui visait à convaincre les Français de négocier une limite, sans compter que deux dates ont été prévues pour signer les deux ententes, mais que ni l'une ni l'autre ne pourra être mise en vigueur si l'une d'elles n'est pas signée. Nous voulons certes qu'il y ait un accord sur la zone, mais il nous sera difficile de connaître ces espèces qui seront visées pour la période entre 1988 et 1991.

Bien sûr, à la fin de 1991 rien n'aura changé sauf que la zone pourra avoir été délimitée et que la France pourra de nouveau réclamer une nouvelle proposition globale aux termes de l'entente de 1972. Et un tribunal international pourra lui concéder de nouveaux droits dans la zone atlantique, des droits qui n'auront aucun rapport avec la zone autour de Saint-Pierre-et-Miquelon. Peu nombreux sont ceux qui ont invoqué cette possibilité, mais à la fin de 1992—ou encore à la fin de la période 1988 à 1991—rien ne sera réglé. La seule chose qui pourra l'être sera la limite de la zone entourant Saint-Pierre-et-Miquelon. Cependant à ce moment-là, la France, invoquant un accord de 1972, voudra négocier de nouveaux contingents et une nouvelle zone pour sa flotte de pêche.

Le sénateur Petten: Mais vous pourriez en discuter sans aboutir à quoi que ce soit.

M. Bulmer: Il est fort possible que les quantités de poisson proposées pour l'entente provisoire ne suffisent pas; et cela pourrait inciter les Français à négocier une zone. Il est fort possible d'ailleurs que tout cela soit remis en question en 1987.

Le sénateur Petten: Je n'ai pas beaucoup d'espoir que cela se produise d'ici quelques années compte tenu du fait qu'ils recherchent un règlement depuis 1763. En 1904, nous croyions avoir conclu un accord, mais ce n'est toujours pas le cas.

Le sénateur Thériault: Monsieur le président, bien que je ne sois pas membre du comité de direction et que je ne puisse inviter M. Bulmer à comparaître devant le comité plénier, je me demande s'il consentirait à venir témoigner.

Le président: J'ai suggéré son nom.

Le sénateur Thériault: Je n'exige pas de réponse à cette question. Monsieur Bulmer, que se passerait-il si le Canada décidait de fermer complètement sa zone à tous les bateaux de pêche étrangers sur la côte est? Nous pourrions prendre une décision dès demain. Aucun accord à long terme ne nous lie à aucun pays. Si cela se produisait, et si les bateaux de pêche étrangers continuaient néanmoins de pêcher à la pointe et au pied du banc, nos stocks de poisson pourraient-ils être reconstitués et améliorés à long terme à l'intérieur de la zone de 200 milles?

M. Bulmer: Étant donné qu'une forte proportion de certains stocks de poisson déborde, de façon constante ou à certaines époques de l'année, la zone de 200 milles, je crois, pour en avoir discuté avec les biologistes, qu'une exploitation illimitée de ces stocks à la limite de 200 milles pourrait les réduire et les

[Text]

deplete those stocks regardless of what conservation was practised inside.

Senator Thériault: So that is not an option that we can look at.

Mr. Bulmer: May I add that such a proposal, of just slamming the boundary line down, touches on your other subject, which is market implications. With respect to the example I quoted earlier of Spain closing the saltfish market, Canada, I am sure, can live with Spain closing its \$40 million saltfish business. However, I am not sure that the Canadian fish industry, which is 80 per cent export-oriented, could live with every country closing us out.

The Chairman: Are we still selling salt cod to Spain?

Mr. Bulmer: If we are, it is in very tiny amounts. It is nowhere near the level of sales that we had in 1979 or 1980.

The Chairman: Did someone else have another question?

Senator Corbin: Mr. Chairman, the witness earlier, in referring to the Saint Pierre and Miquelon problem, called it a small sub-component of the overall fisheries issue, and I think I am quoting you accurately here. I do not suppose you meant that it was a picayune issue but, in the overall portrait of the over-fishing situation, do you still maintain it is a minor problem?

Mr. Bulmer: It is not picayune, but let us take the two examples we used of slamming the door. If you slammed the door on France and the French retaliated on fish products, Canada could survive as an exporting nation. However, if you took the 164 vessels and slammed every door, I am not sure that the survival rate would be at the same level because you are then into the United States, Japan and the EEC, and all of our markets are now involved in this risk.

Secondly, the fishing pressure by the French and Saint Pierre vessels—just the sheer number of boats—is such that they cannot generate the same fishing pressure that could be generated by those 164 vessels from the 19 or 20 nations. Therefore I do not want to call the Saint Pierre and Miquelon problem a small one, but it is only part of the bigger foreign fishing problem that we have. My concern is that everyone's mental focus is that if we solve the problem with France the whole problem will be solved. All I am saying is: let us keep in the back of our mind that we have 19 more nations and another 150 vessels that have not gone away, even if we solve the problem with France tomorrow.

Senator Corbin: Very well.

The Chairman: Senator Thériault's suggestion of locking the door out to 200 miles must take into consideration straddling stocks. If the other countries concentrate their fishing efforts outside the 200-mile limit, it will be that much more dangerous to us inside that limit.

Mr. Bulmer: Yes. Those stocks can and will be damaged. There is no question about it.

[Traduction]

épuiser en dépit de toute mesure de conservation appliquée à l'intérieur de cette zone.

Le sénateur Thériault: Cette solution n'est donc pas à retenir.

M. Bulmer: Je me permets d'ajouter que le fait de fermer la zone aurait aussi une incidence sur le marché. En ce qui concerne l'exemple que j'ai donné tout à l'heure, le cas de l'Espagne qui a fermé son marché du poisson salé, je suis certain que le Canada peut se passer de ce marché de 40 millions de dollars. Toutefois, je doute que l'industrie de la pêche canadienne, qui exporte 80 p. 100 de sa production, pourrait survivre si tous les pays lui fermaient leurs portes.

Le président: Vendons-nous toujours de la morue salée à l'Espagne?

M. Bulmer: Si c'est le cas, en très petite quantité. Cela n'a rien à voir avec notre niveau de ventes de 1979 ou 1980.

Le président: L'un d'entre vous a-t-il une autre question à poser?

Le sénateur Corbin: Monsieur le président, le témoin que nous avons entendu plus tôt a déclaré que le problème de Saint-Pierre-et-Miquelon constituait un élément mineur de la question générale des pêches. Vous ne vouliez sans doute pas dire qu'il s'agit d'une bagatelle, mais dans le contexte général de la surexploitation des pêcheries, estimez-vous qu'il s'agit toujours d'un problème mineur?

M. Bulmer: Ce n'est pas une bagatelle, mais prenons les deux cas de fermeture que nous avons évoqués. Si vous fermez la porte à la France et que les Français ferment leur marché à nos produits de la pêche, le Canada pourrait survivre en tant que pays exportateur. Toutefois, si nous interdisons l'accès aux 164 bateaux de pêche, je ne suis pas sûr que notre survie soit autant assurée car une telle décision viserait alors les États-Unis, le Japon et les pays de la CEE, et tous nos marchés seraient alors menacés.

Deuxièmement, compte tenu de leur nombre, les bateaux de pêche français et ceux de Saint-Pierre ne peuvent exercer sur les stocks une pression aussi forte que peuvent le faire les 164 bateaux des quelque 19 ou 20 autres pays. Aussi, je ne qualifie pas de mineur, le problème de Saint-Pierre-et-Miquelon, mais j'estime qu'il n'est qu'une partie du vaste problème que posent les bateaux de pêche étrangers. Ma crainte est que si nous réglons le problème avec la France, tout le monde croira que nous avons tout réglé. Tout ce que je dis, c'est qu'il faut garder présent à l'esprit le fait que les 150 bateaux de quelque 19 pays seront toujours là, même si nous trouvons dès demain une solution au problème des bateaux français.

Le sénateur Corbin: Très bien.

Le président: La suggestion du sénateur Thériault d'imposer une limite de 200 milles doit prendre en considération les stocks qui franchiront cette zone. Si les autres pays concentrent leurs efforts de pêche à l'extérieur de la limite de 200 milles, cela n'en sera que plus dangereux pour nous en deça de cette limite.

M. Bulmer: Oui, ces stocks peuvent être dévastés, et ils le seront. Cela ne fait aucun doute.

[Text]

The Chairman: Are there any further questions?

Mr. Bulmer, perhaps you would spend just five more minutes on this point. I am concerned about the fact that Texaco is now looking at the proposition that there are rich oil lands under the fish. Do you see that as a threat in the future?

Mr. Bulmer: I am not much of a geology expert.

The Chairman: Should we not be concerned, though, from a fisheries point of view?

Mr. Bulmer: Yes, we must be concerned. We certainly want to be sure that if there were any kind of an accident, those fishermen or companies would be more than adequately compensated for loss of income. However, if you look around the world, there has been a fair degree of success in mixing the two economies. In particular, the North Sea was closed for herring. The herring have now come back to the North Sea and there is now a very dynamic herring fishery there. However, I think that care and precautions must be taken with respect to the fisheries, because they have the primary consideration here. There are more people and more communities dependent on the fisheries. Further, it is a renewable resource. However, as I say, I am not enough of a technical expert to say that the two are totally incompatible forever.

The Chairman: Senator Corbin, do you have any further questions?

Senator Corbin: Mr. Chairman, perhaps the witness could specifically name the other ministers whom he would want to be involved with the Prime Minister in pushing this position forward. In your opinion, what departmental heads should be involved in this thrust?

Mr. Bulmer: The primary thrust must come from the Prime Minister and the Minister of External Affairs, because those are the two people who are responsible for those areas. They are the ones who attend NATO meetings and generally travel internationally. However, that is not to say that the issue, per se, should not be on the cabinet's table and that other interested ministers—for instance, the Crosbies and others who come from fish ridings—are not carrying the day inside cabinet generally.

Senator Corbin: In other words, you are saying that any minister who goes to a NAFO country should use every opportunity to bring up this fisheries problem with the host country?

Mr. Bulmer: That is right.

Senator Corbin: Nothing should be spared to make the point repeatedly.

Mr. Bulmer: That is correct.

The Chairman: Just the other day, I read where Mr. Côté was over in France and made all kinds of agreements. It is noted in this brochure, "Canadexport" that Mr. Côté was over in France and made all kinds of agreements on a bilateral basis. This is an instance where he could have been talking about the fish problem.

Senator Corbin: He did not mention fisheries, though, did he?

[Traduction]

Le président: Y a-t-il d'autres questions?

Monsieur Bulmer, vous pourriez peut-être consacrer encore cinq minutes à cette question. Je suis préoccupé par le fait que la compagnie Texaco examine actuellement une proposition selon laquelle il y aurait d'abondants gisements de pétrole sous les bancs de poisson. Croyez-vous que cela constitue une menace pour l'avenir?

M. Bulmer: Je ne suis pas spécialiste en géologie.

Le président: Cela ne devrait-il pas nous inquiéter en ce qui concerne les pêches?

M. Bulmer: En effet. Nous voulons nous assurer qu'en cas d'accident, les pêcheurs ou les compagnies seront indemnisés convenablement pour la perte de revenu subie. Toutefois, si on examine ce qui se passe ailleurs dans le monde, on constate que ces deux économies réussissent bien à cohabiter. Par exemple, on ne pêchait plus de hareng dans la mer du Nord. Cette espèce y est maintenant revenue, et la pêche y est très active. Je crois cependant qu'il faut prendre des précautions au sujet des pêches, car elles constituent la préoccupation première. Il y a davantage de personnes et de collectivités qui dépendent des pêches. En outre, cette ressource est renouvelable. Comme je l'ai dit toutefois, n'étant pas un spécialiste des questions techniques, je ne puis affirmer que ces deux activités sont à jamais incompatibles.

Le président: Sénateur Corbin, avez-vous d'autres questions?

Le sénateur Corbin: Monsieur le président, le témoin pourrait peut-être nommer les autres ministres qu'il aimerait voir intervenir avec le premier ministre au sujet de cette question. Selon vous, quels ministres devraient s'occuper du problème?

M. Bulmer: L'initiative doit d'abord provenir du premier ministre et du ministre des Affaires extérieures, car ils sont responsables de ces questions. Ce sont eux qui participent aux réunions de l'OTAN et qui, de façon générale, effectuent des voyages à l'étranger. Toutefois, cela ne veut pas dire que la question ne doit pas être soumise au cabinet lui-même et que d'autres ministres intéressés, notamment M. Crosbie et les autres qui représentent des circonscriptions de pêcheurs, n'exercent pas d'influence au sein du cabinet.

Le sénateur Corbin: Autrement dit, tout ministre qui se rend dans un pays membre de l'OPAN devrait saisir toutes les occasions d'aborder le problème avec le pays hôte?

M. Bulmer: C'est exact.

Le sénateur Corbin: Il ne faut ménager aucun effort et revenir constamment sur la question.

M. Bulmer: C'est juste.

Le président: L'autre jour, j'ai lu que M. Côté s'est rendu en France et qu'il a passé plusieurs accords. La brochure intitulée «Canadexport» indique que M. Côté, lors de son séjour en France, y a passé plusieurs types d'accords bilatéraux; il avait une bonne occasion de soulever le problème des pêches.

Le sénateur Corbin: Mais il n'en a pas parlé, n'est-ce pas?

[Text]

The Chairman: No, he did not.

Senator Petten: Mr. Chairman, I would like to ask one question which is slightly off the subject we have been discussing. Mr. Bulmer, we have had several witnesses before us in this past little while from the wholesale and retail trade. We had people here on Tuesday, one of whom was a fish and chip vendor, in other words, an end user of the product. They have been telling us that they cannot get supplies of fish in Canada; that they have to go to the U.S.A. in order to buy Canadian fish which come back again through Boston. With respect to cod, for example, are there not sufficient quantities which they could purchase before it goes down to Boston? In other words, is there a shortage of cod right now?

Mr. Bulmer: There is no question but that there is a shortage of cod. One only has to look at what has happened to the pricing structure where, as of this past week, I noticed in the Boston blue sheet that cod block was being quoted at \$1.75 U.S. Back in the early summer of 1985, I remember \$0.97, \$0.98 cod blocks. Therefore the supply of white-fleshed fish to all markets—whether those markets be saltfish, frozen or fresh fish markets—is well below the demand level for the product. We know that in free enterprise the price is the dampener of demand. I thought you were going to say that they wanted cheaper fish. What you cannot do is give them cheaper fish, because all you do is stimulate demand which you cannot then supply. We cannot even supply it at the prices now quoted.

The second issue of fish coming through Boston really does not concern me that much because, in a lot of cases, you actually can buy the fish as cheaply or cheaper, because of trucking costs through Boston, than if you bought it in Atlantic Canada and had it shipped directly to Toronto. We get such good trucking rates because of backhauls, and I would have to get a traffic expert to explain it to you; but I can almost sit here and say that you could probably buy the fish as cheaply through the U.S. door.

The second reason why, in spite of their complaints, a lot of people are as well off buying through Boston is that if you are in the retail trade, or in a fish and chip shop, you have to have your menu needs supplied 52 weeks per year. If you lock into a Canadian supplier in the months when it is available and then, when the harbour or the supplier you are dealing with is iced over, you go to Boston in a short market and say: "We want to buy for the next 12 weeks until Canada is back in business," I can tell you what the answer is going to be from the supplier in Boston. It will be: "You are either my customer for 52 weeks of the year or we do not need you at all."

The Chairman: You are saying that, despite the exchange rate, he is going to pay in American dollars?

Mr. Bulmer: You have to sit down and price it; but there are a lot of good reasons why fish move to the U.S. and then back into major metropolitan cities like Montreal and Toronto. If there are people who want to deal with people in Canada—and there are people out there who are in the business 52 weeks of the year in Canada—then they will do it that way. All I am saying is that I do not criticize our industry, and I do not criti-

[Traduction]

Le président: Non, il n'en a pas parlé.

Le sénateur Petten: Monsieur le président, j'aimerais poser une question qui ne concerne pas directement notre sujet d'étude. Monsieur Bulmer, nous avons entendu récemment plusieurs représentants du commerce de gros et de détail. Nous avons notamment entendu mardi un vendeur de poisson-frites, autrement dit un utilisateur final du produit. Les témoins nous ont dit qu'ils ne peuvent s'approvisionner en poisson au Canada; ils doivent acheter du poisson canadien à Boston, aux États-Unis. N'y a-t-il pas suffisamment de morue pour qu'ils puissent l'acheter avant qu'elle ne se retrouve à Boston? Autrement dit, y a-t-il actuellement pénurie de morue?

M. Bulmer: Il y a sans aucun doute pénurie de morue. Il suffit d'examiner les prix affichés la semaine dernière; dans le bulletin bleu de Boston, la morue en bloc se vendait 1 75 \$ U.S. Je me rappelle qu'à l'été 1985, le bloc de morue se vendait environ 98 cents. L'offre de poisson à chair blanche sur tous les marchés, qu'il s'agisse de poisson salé, congelé ou de poisson frais, est bien inférieure à la demande. Nous savons, dans la libre entreprise, que le prix constitue le facteur modérateur de la demande. Je pensais que vous diriez que les acheteurs veulent du poisson à meilleur marché. Il est impossible d'offrir du poisson à meilleur marché car cela ne fait que stimuler une demande qu'il est impossible de satisfaire. Nous ne parvenons même pas à répondre à la demande aux prix actuellement affichés.

La question de l'approvisionnement en poisson à Boston ne me préoccupe pas beaucoup, car dans bien des cas, on peut y acheter du poisson à aussi bon prix sinon à meilleur marché en raison des coûts de transport par camions, que si le poisson était envoyé directement des provinces Atlantiques à Toronto. On peut obtenir de bons tarifs de transport par camion, il faudrait un spécialiste du transport pour vous expliquer la question, mais je suis à peu près certain qu'il est possible d'acheter du poisson à meilleur prix aux États-Unis.

La deuxième raison pour laquelle, malgré leurs plaintes, beaucoup font mieux en achetant le poisson à Boston tient au fait que les commerçants au détail ou ceux qui exploitent des restaurants de poisson-frites doivent être approvisionnés 52 semaines par année. Si un acheteur s'approvisionne au Canada pendant la saison active que, lorsque le fournisseur avec lequel il fait affaire cesse ses activités à cause de l'hiver, il doit s'adresser au marché à court terme de Boston pour une période de 12 semaines, je connais déjà la réponse du fournisseur de Boston. Il lui dira: «Ou vous êtes mon client 52 semaines par année, ou vous ne l'êtes pas du tout.»

Le président: Vous dites que malgré le taux de change, l'acheteur payera en dollars américains?

M. Bulmer: Il faut déterminer un prix, mais il y a beaucoup de bonnes raisons pour lesquelles le poisson est d'abord acheminé vers les États-Unis et de là, vers les grandes villes comme Montréal et Toronto. Si certaines personnes au Canada veulent faire affaire avec leurs concitoyens, mais que d'autres fournisseurs sont en activité 52 semaines par année, elles s'adresseront donc à eux. Je ne critique pas notre industrie et je ne veux pas critiquer non plus le marché final si certains

[Text]

cize the end market, if some of them actually use the triangle route to supply their end market.

Senator Petten: Thank you very much.

The Chairman: Before I thank Mr. Bulmer, will the steering committee please stay for five minutes? I want to see if we want to take this further and get other witnesses who might be involved, as Mr. Bulmer suggests.

Again, Mr. Bulmer, thank you for an interesting discussion.

Mr. Bulmer: Thank you for the invitation. It is always a pleasure to join you.

The Chairman: You are always great. You come on short notice and give us a lot of information which, we hope, makes us a little smarter.

Mr. Bulmer: Thank you.

The Chairman: Thank you.
The committee adjourned.

[Traduction]

clients préfèrent s'approvisionner en passant par les États-Unis.

Le sénateur Petten: Merci beaucoup, monsieur.

Le président: Avant que M. Bulmer ne nous quitte, je demanderais au comité de direction de rester cinq minutes. J'aimerais savoir si nous allons poursuivre l'examen de la question et convoquer d'autres témoins, comme l'a suggéré M. Bulmer.

Enfore une fois, M. Bulmer, merci pour cette intéressante discussion.

M. Bulmer: Je vous remercie de l'invitation. Il me fait toujours plaisir de me joindre à vous.

Le président: Vous faites toujours bien les choses. Vous venez dès qu'on vous appelle et vous nous communiquez beaucoup de renseignements ce qui, nous l'espérons, élargit nos horizons.

M. Bulmer: Merci.

Le président: Merci.
La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnement et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

WITNESSES—TÉMOINS

From the Fisheries Council of Canada:

Mr. Ron Bulmer, President;
Mr. Patrick McGuinness, Vice-President.

Du Conseil canadien des pêches:

M. Ron Bulmer, président;
M. Patrick McGuinness, vice-président.

28
37

Publication



Second Session
Thirty-third Parliament, 1986-87

Deuxième session de la
trente-troisième législature, 1986-1987

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent des*

Fisheries

Pêches

Chairman:
The Honourable JACK MARSHALL

Président:
L'honorable JACK MARSHALL

Tuesday, March 31, 1987

Le mardi 31 mars 1987

Issue No. 16

Fascicule n° 16

Sixteenth proceedings on:

Seizième fascicule concernant:

The examination of all aspects of the marketing of fish
in Canada and all implications thereof

L'étude de la commercialisation du poisson au Canada
dans tous ses aspects et répercussions

ALSO INCLUDED

ÉGALEMENT INCLUS

SECOND, THIRD AND FOURTH
REPORTS OF THE COMMITTEE

DEUXIÈME, TROISIÈME ET QUATRIÈME
RAPPORTS DU COMITÉ

WITNESS:
(See back cover)

TÉMOIN:
(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
FISHERIES

Chairman: The Honourable Jack Marshall

Deputy Chairman: The Honourable L. Norbert Thériault

and

The Honourable Senators:

Bielish

Cochrane

Corbin

Cottreau

Le Moyne

*MacEachen, P.C.
(or Frith)

*Murray, P.C.
(or Doody)

Molgat

Perrault, P.C.

Simard

Watt

**Ex Officio Members*

(Quorum 4)

Pursuant to rule 66(4) of the Rules of the Senate

On March 6, 1987

Senator M. Lorne Bonnell replaced Senator William J. Petten.

On March 26, 1987

Senator Ernest Cottreau replaced Senator M. Lorne Bonnell.

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES PÊCHES

Président: L'honorable Jack Marshall

Vice-président: L'honorable L. Norbert Thériault

et

Les honorables sénateurs:

Bielish

Cochrane

Corbin

Cottreau

Le Moyne

*MacEachen, C.P.
(ou Frith)

*Murray, C.P.
(ou Doody)

Molgat

Perrault, C.P.

Simard

Watt

**Membres d'office*

(Quorum 4)

Conformément à la règle 66(4) du Règlement du Sénat

Le 6 mars 1987

Le sénateur M. Lorne Bonnell remplace le sénateur William J. Petten.

Le 26 mars 1987

Le sénateur Ernest Cottreau remplace le sénateur M. Lorne Bonnell.

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate, on Tuesday, October 28, 1986:

"Pursuant to the Order of the Day, the Senate resumed debate on the motion of the Honourable Senator Marshall, seconded by the Honourable Senator Murray, P.C.:

That the Standing Senate Committee on Fisheries be authorized to examine all aspects of the marketing of fish in Canada, and all implications thereof;

That the papers and evidence received and taken on the subject before the Committee during the 1st Session of the 33rd Parliament be referred to the Committee; and

That the Committee report no later than September 15, 1987.

After debate, and—

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative."

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat le mardi 28 octobre 1986:

«Suivant l'Ordre du jour, le Sénat reprend le débat sur la motion de l'honorable sénateur Marshall, appuyé par l'honorable sénateur Murray, C.P.,

Que le Comité sénatorial permanent des pêches soit autorisé à étudier la commercialisation du poisson au Canada dans tous ses aspects et répercussions;

Que les documents et témoignages recueillis à ce sujet par le Comité au cours de la 1^{re} session du 33^e Parlement soient déférés à ce Comité, et

Que le Comité fasse rapport au Sénat au plus tard le 15 septembre 1987.

Après débat,

La motion, mise au voix, est adoptée.»

Le greffier du Sénat

Charles A. Lussier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, MARCH 31, 1987
(25)

[Text]

The Standing Senate Committee on Fisheries met this day at 11:00 a.m., the Chairman, the Honourable Senator Jack Marshall, presiding.

Members of the Committee present: The Honourable Senators Cochrane, Corbin, Le Moyne, Marshall, and Thériault. (5)

Other Senators present: The Honourable Senators Bonnell and Petten. (2)

In attendance: Mr. Vince Gobuyan, Director of Research of the Committee, Research Branch, Library of Parliament; and Miss Laura Fox, Administrative and Research Assistant of the Committee.

Also in attendance: The Official Reporters of the Senate.

Witness:

From Waldman Division of Provigo Distribution Inc.:

Mr. André Arsenault, General Manager.

The Committee resumed the examination of all aspects of the marketing of fish in Canada, and all implications thereof.

The witnesses made a statement and answered questions.

At 12:24 p.m., the Committee proceeded *in camera* for the consideration of matters pertaining to its future business.

The Honourable Senator Corbin, moved—That the Fourth Report of the Committee be concurred in and that the Chairman presents it to the Senate.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.

At 12:30 p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

Le greffier du Comité

Diane Deschamps

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 31 MARS 1987
(25)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des pêches se réunit aujourd'hui à 11 heures sous la présidence de l'honorable Jack Marshall (président).

Membres du Comité présents: Les honorables sénateurs Cochrane, Corbin, Le Moyne, Marshall et Thériault. (5)

Autres sénateurs présents: Les honorables sénateurs Bonnell et Petten. (2)

Aussi présents: M. Vince Gobuyan, directeur des services de recherche du Comité, Service de recherche, Bibliothèque du Parlement, et M^{lle} Laura Fox, adjointe administrative et attachée de recherche auprès du comité.

Également présents: Les sténographes officiels du Sénat.

Témoin:

De la compagnie Provigo Distribution Inc., Division Waldman:

M. André Arsenault, gérant général.

Le Comité reprend l'étude de la commercialisation du poisson au Canada dans tous ses aspects et répercussions.

Les témoins font une déclaration et répondent aux questions.

À 12 h 24, la séance se poursuit à huis clos afin de permettre au comité de planifier ses travaux.

L'honorable sénateur Corbin propose: Que le quatrième rapport du comité soit adopté et que le président le présente au Sénat.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

À 12 h 30, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

REPORTS OF THE COMMITTEE

Wednesday, November 5, 1986

The Standing Senate Committee on Fisheries, (formerly entitled Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry), has the honour to present its

SECOND REPORT

Your Committee, which was authorized by the Senate on Wednesday, February 6, 1985, and on Thursday, June 12, 1986, to incur expenses for the purpose of its examination of all aspects of the marketing of fish in Canada, and all implications thereof, reports, pursuant to Rule 84, that the expenses incurred by the Committee during the First Session of the Thirty-third Parliament are as follows:

| | |
|-----------------------------------|---------------------|
| Professional and Other Services | \$ 82,185.69 |
| Transportation and Communications | 33,489.05 |
| All Other Expenditures | 1,704.86 |
| | <u>\$117,379.60</u> |

Respectfully submitted,

Le président
JACK MARSHALL
Chairman

Tuesday, December 16, 1986

The Standing Senate Committee on Fisheries has the honour to present its

THIRD REPORT

Your Committee, which was authorized by the Senate on October 28, 1986, to examine all aspects of the marketing of fish in Canada, and all implications thereof, respectfully requests that it be empowered (i) to engage the services of such counsel and technical, clerical and other personnel as may be necessary for the purpose of such study, and (ii) to adjourn from place to place within and outside Canada for the purpose of such study.

Pursuant to Section 2:07 of the "Procedural Guidelines for the Financial Operation of Senate Committees", the budget submitted to the Standing Committee on Internal Economy, Budgets and Administration and the report thereon of that Committee are appended to this report.

Respectfully submitted,

Le président
JACK MARSHALL
Chairman

RAPPORTS DU COMITÉ

Le mercredi 5 novembre 1986

Le Comité sénatorial permanent des pêches, (précédemment désigné Comité sénatorial permanent de l'agriculture, des pêches et des forêts), a l'honneur de présenter son

DEUXIÈME RAPPORT

Votre Comité, qui a été autorisé par le Sénat le mercredi 6 février 1985, et le jeudi 12 juin 1986, à engager des dépenses aux fins de faire une étude sur la question de la commercialisation du poisson au Canada dans tous ses aspects et répercussions, déposé, conformément à l'article 84 du Règlement, le relevé suivant des dépenses qu'il a encourues à cette fin au cours de la première session du trente-troisième parlement:

| | |
|-----------------------------------|----------------------|
| Services professionnels et autres | 82 185,69 \$ |
| Transports et communications | 33 489,05 |
| Autres dépenses | 1 704,86 |
| | <u>117 379,60 \$</u> |

Respectueusement soumis,

Le mardi 16 décembre 1986

Le Comité sénatorial permanent des pêches a l'honneur de présenter son

TROISIÈME RAPPORT

Votre Comité, qui a été autorisé par le Sénat le 28 octobre 1986 à étudier des dépenses projetées dudit Comité pour son étude de la commercialisation du poisson au Canada dans tous ses aspects et répercussions, demande respectueusement que le Comité soit autorisé (i) à retenir les services d'avocats, de conseillers techniques et de tout autre personnel jugé nécessaire aux fins de son enquête, et (ii) à se transporter d'un endroit à l'autre au Canada et à l'étranger aux fins de son enquête.

Conformément à l'article 2:07 des «Directives régissant le financement des Comités du Sénat», le budget présenté au comité permanent de la régie intérieure, des budgets et de l'administration ainsi que le rapport qui s'y rattache sont annexés au présent rapport.

Respectueusement soumis,

APPENDIX (A) TO REPORT

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
FISHERIESAPPLICATION FOR BUDGET AUTHORIZATION
FOR THE PERIOD

1st October, 1986 to 31st March, 1987

ANNEXE (A)

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DES PÊCHESDEMANDE D'AUTORISATION DE BUDGET POUR LA
PÉRIODE DU 1^{ER} OCTOBRE 1986 AU 31 MARS 1987

ORDER OF REFERENCE

Extract from the *Minutes of the Proceedings of the Senate*, on Tuesday, October 28, 1986:

"Pursuant to the Order of the Day, the Senate resumed debate on the motion of the Honourable Senator Marshall, seconded by the Honourable Senator Murray:

That the Standing Senate Committee on Fisheries be authorized to examine all aspects of the marketing of fish in Canada, and all implications thereof;

That the papers and evidence received and taken on the subject before the Committee during the 1st Session of the 33rd Parliament be referred to the Committee; and

That the Committee report no later than September 15, 1987.

After debate, and—
The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative."

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat le mardi 28 octobre 1986:

«Suivant l'Ordre du jour, le Sénat reprend le débat sur la motion de l'honorable sénateur Marshall, appuyé par l'honorable sénateur Murray,

Que le Comité sénatorial permanent des pêches soit autorisé à étudier la commercialisation du poisson au Canada dans tous ses aspects et répercussions;

Que les documents et témoignages recueillis à ce sujet par le Comité au cours de la 1^{re} session du 33^e Parlement soient déférés à ce Comité, et

Que le Comité fasse rapport au Sénat au plus tard le 15 septembre 1987.

Après débat,
La motion, mise au voix, est adoptée.»

Le greffier du Comité
CHARLES A. LUSSIER
Clerk of the Senate

SUMMARY

| | |
|-----------------------------------|-----------|
| Professional and Special Services | \$ 67,000 |
| Transportation and Communications | \$ 70,920 |
| Other Expenditures | \$ 3,500 |
| Total | \$141,420 |

The foregoing budget was approved by the Committee on October 14, 1986.

The undersigned or an alternate will be in attendance on the date that this budget is being considered.

SOMMAIRE

| | |
|-------------------------------------|------------|
| Services professionnels et spéciaux | 67 000 \$ |
| Transport et communication | 70 920 \$ |
| Autres dépenses | 3 500 |
| Total | 141 420 \$ |

Le budget ci-dessus a été approuvé par le Comité le 14 octobre 1986.

Le soussigné ou son remplaçant assistera à la séance au cours de laquelle le présent budget sera étudié.

Le président, Comité sénatorial permanent des pêches
JACK MARSHALL
Chairman, Standing Senate Committee on Fisheries

Date October 14, 1986

Approved by: Guy Charbonneau
Chairman, Standing Committee on Internal
Economy,
Budgets and Administration

Date December 2, 1986

EXPLANATION OF COST ELEMENTS

PROFESSIONAL AND SPECIAL SERVICES

1. A. Administrative and Research Assistance

26 weeks at \$500 per week: \$13,000
(A contract to be signed for the period
October 1, 1986, to March 31, 1987)

B. Director of Research

26 weeks at \$1,000 per week \$26,000
(A contract to be signed with the Library
of Parliament for the period
October 1, 1986, to March 31, 1987)

C. Editor

(Revising and editing the French version
of the report) \$ 3000

D. I.S.T.S.

For the installation of interpretation and
sound amplification equipment \$15,000

E. Advertising

Public notice of 1/8 of a page, one inser-
tion in approximately 15 newspapers or
other publications of localities where
hearings will be held: \$ 5,000

2. Expenses of witnesses \$ 5,000

TOTAL \$67,000

TRANSPORTATION AND COMMUNICATIONS

I. Travel Expenses

A. The West Coast

a) Air Transportation (with D.N.D.).

Ottawa—Whitehorse (Yukon)—
Juneau (Alaska, U.S.A.)—
Prince Rupert (B.C.)—Campbell
River (B.C.)—Nanaimo (B.C.)
—Victoria (B.C.)—Vancouver
(B.C.)—Ottawa

Date Le 14 octobre 1986

Approuvé par: Le Président du Comité permanent de la régie
intérieure, des budgets et de l'administra-
tion
Guy Charbonneau

Date Le 2 décembre 1986

EXPLICATIONS DES ITEMS BUDGÉTAIRES

SERVICES PROFESSIONNELS ET AUTRES

1. A. Assistance à la recherche et à
l'administration

26 semaines 500 \$ par semaine: 13 000 \$
(Un contrat sera signé pour la période
du 1^{er} octobre 1986 au 31 mars 1987)

B. Directeur de la recherche

26 semaines à 1 000 \$ par semaine: 26 000 \$
(Un contrat sera signé avec la Biblio-
thèque du Parlement pour la période
d'octobre 1986 au 31 mars 1987)

C. Éditeur

Révision et édition de la version française
du rapport 3 000 \$

D. S.T.S.I.

Installations électroniques pour l'interpré-
tation et l'amplification du son 15 000 \$

E. Publicité

Annonce publicitaire d'un-huitième de
page, publié une fois dans environ 15
journaux ou publications des endroits où
le Comité tiendra des audiences 5 000 \$

2. Dépenses des témoins 5 000 \$

TOTAL 67 000 \$

TRANSPORT ET COMMUNICATIONS

I. Voyages

A. La Côte ouest

a) Transport aérien (avec le ministère de
la Défense nationale)

Ottawa—Whitehorse (Yukon)—
Juneau (Alaska, États-Unis)—
Prince Rupert (C.-B.)—Campbell
River (C.-B.)—Nanaimo (C.-B.)
—Victoria (C.-B.)—Vancouver
(C.-B.)—Ottawa

| | | | |
|---|-----------------|---|-----------------|
| Air Fare for: | | Coût du transport aérien pour: | |
| —10 Senators | | —10 sénateurs | |
| — 2 Committee Clerks | | — 2 greffiers de comité | |
| — 2 Research Officers | | — 2 chercheurs | |
| — 1 Secretary | | — 1 secrétaire | |
| — 3 Reporters | | — 3 sténographes | |
| — 3 Interpreters | | — 3 interprètes | |
| — 1 Messenger | | — 1 messenger | |
| 22 | \$10,000 | 22 | 10 000 \$ |
| b) <i>Hotel Accommodation</i> | | b) <i>Logement</i> | |
| In Yukon and British Columbia: | | Au Yukon et en Colombie-Britannique: | |
| i) 22 persons, 10 days at \$75 per day | \$16,500 | i) 22 personnes, 10 jours à 75 \$ par jour | 16 500 \$ |
| ii) Meeting rooms, and hospitality coffee | \$ 2,000 | ii) Salles de réunion et café | 2 000 \$ |
| In Alaska (U.S.A.): | | En Alaska (États-Unis): | |
| i) 22 person, 2 days at \$75 (U.S.). (\$100 Cdn.) per day | \$ 4,400 | i) 22 personnes, 2 jours à 75 \$ (U.S.), (100 \$ Can.) par jour | 4 400 \$ |
| ii) Meeting rooms, and hospitality coffee | \$ 600 | ii) Salles de réunion et café | 600 \$ |
| c) <i>Per Diem Allowance</i> | | c) <i>Indemnité journalière</i> | |
| i) For Yukon: | \$ 1,980 | i) Pour le Yukon: | 1 980 \$ |
| 22 persons, 2 days at \$45 per day | | 22 personnes, 2 jours à 45 à 45 \$ par jour | |
| ii) For Alaska (U.S.A.): | \$ 3,080 | ii) Pour l'Alaska (États-Unis): | 3 080 \$ |
| 22 persons, 2 days at \$50 (U.S.) (\$70 Cdn.) per day | | 22 personnes, 2 jours à 50 \$ (U.S.) (70 \$ Can.) par jour | |
| iii) For British Columbia: | \$ 7,920 | iii) Pour la Colombie-Britannique: | 7 920 \$ |
| 22 persons, 9 days at \$40 per day | | 22 personnes, 9 jours à 40 \$ par jour | |
| d) <i>Ground Transportation</i> | | d) <i>Frais de transport</i> | |
| By limousine, taxi and bus for 22 persons | \$ 2,000 | Par limousine, taxi et autobus pour 22 personnes | 2 000 \$ |
| e) <i>Contingency</i> | <u>\$ 1,500</u> | e) <i>Depenses imprévues</i> | <u>1 500 \$</u> |
| TOTAL | \$49,980 | TOTAL | 49 980 \$ |

B. *Seafood Trade Show to Boston*

| | |
|------------------------|----------|
| a) Air Transportation | |
| Ottawa—Boston—Ottawa | \$ 4,290 |
| b) Hotel Accommodation | 4,500 |
| c) Per Diem Allowance | 3,150 |

B. «Seafood Trade Show» à Boston

| | |
|---|----------|
| a) <i>Transport aérien</i> | |
| Ottawa—Boston—Ottawa | |
| Tarif aérien vers 1 ville à \$286. pour: | |
| —10 sénateurs | |
| — 1 greffier de comité | |
| — 2 chercheurs | |
| — 1 secrétaire | |
| — 1 messenger | |
| —15 | 4 290 \$ |
| b) <i>Logement:</i> | |
| 15 personnes, 2 jours à 110 \$ (U.S.), (150 \$ Can.) par jour | 4 500 \$ |
| c) <i>Indemnité journalière</i> | |
| 15 personnes, 3 jours à 50 \$ (U.S.) (70 \$ Can.) par jour | 3 150 \$ |

| | | | |
|---|--------------|--|-----------------|
| d) Ground Transportation | 1,500 | d) <i>Frais de transport</i> Par limousine, taxi et autobus pour 15 personnes | 1 500 \$ |
| e) Contingency | <u>1,000</u> | e) <i>Dépenses imprévues</i> | <u>1 000 \$</u> |
| | 14,440 | TOTAL | 14 440 \$ |
| C. Anticipated expenses of Senators responding to invitations to speak on the work of the Committee | 5,000 | C. Dépenses prévues des sénateurs qui accep- tent des invitations pour faire des exposés sur les travaux du comité | 5 000 \$ |

TOTAL DES DÉPENSES DE VOYAGE

| | |
|--|-----------------|
| A. Voyage sur la Côte ouest | 49 980 \$ |
| B. "Seafood Trade Show" à Boston | 14 440 \$ |
| C. Dépenses prévues des sénateurs qui acceptent des invitations pour faire des exposés sur les travaux du comité | <u>5 000 \$</u> |
| TOTAL | 69 420 \$ |

| | | | |
|------------------------------|--------|---|----------|
| II. Telegrams and Telephones | \$ 500 | II. Frais de télégramme et de téléphone | 500 \$ |
| III. Postage and Freight | 1,000 | III. Frais de timbres et de bagages | 1 000 \$ |

TOTAL FOR TRANSPORTATION AND COMMUNICATIONS

| | | | |
|-----------------------------|-----------------|---|-----------------|
| 1. Travel Expenses | \$69,420 | 1. Voyages | 69 420 \$ |
| 2. Telegrams and Telephones | \$ 500 | 2. Frais de télégrammes et de téléphone | 500 \$ |
| 3. Postage and Freight | <u>\$ 1,000</u> | 3. Frais de timbres et de bagages | <u>1 000 \$</u> |
| TOTAL | \$70,920 | TOTAL | 70 920 \$ |

TOTAL POUR LE TRANSPORT ET LES COMMUNICATIONS

OTHER EXPENDITURES

| | | | |
|--|--------------|--|-----------------|
| 1. Purchase of publications: books, refer- ence materials, periodicals and the like | \$ 500 | 1. Achat de publications: livres, maté- riaux de référence, périodiques, etc. | 500 \$ |
| 2. Contingency: to cover unforeseen expenses arising out of Committee business | <u>3,000</u> | 2. Dépenses imprévues: pour couvrir les frais imprévus du comité | <u>3 000 \$</u> |
| TOTAL | \$3,500 | TOTAL | 3 500 \$ |

AUTRES DÉPENSES

APPENDIX (B) TO REPORT

ANNEXE (B)

Tuesday, December 2, 1986

The Standing Committee on Internal Economy, Budgets and Administration has examined and approved the budget (less the Interim funding of \$50,780.00 approved by the Senate on October 30, 1986) presented to it by the Chairman of the Standing Senate Committee on Fisheries for the proposed expenditures of the said Committee with respect to its examination of ali aspects of the marketing of fish in Canada, and all implications thereof, as authorized by the Senate on October 28, 1986. The said budget is as follows:

| | |
|-----------------------------------|-----------------|
| Professional and Other Services | \$ 67,000.00 |
| Transportation and Communications | 70,920.00 |
| All Other Expenditures | <u>3,500.00</u> |
| | \$141,420.00 |

Le mardi 2 décembre 1986

Le comité permanent de la régie intérieure, des budgets et de l'administration a examiné et approuvé le budget (moins l'allocation d'un montant provisoire de 50 780,00 \$, adopté par le Sénat le 30 octobre 1986) qui lui a été présenté par le président du Comité sénatorial permanent des pêches concernant les dépenses projetées dudit Comité pour son étude de la commercialisation du poisson au Canada dans tous ses aspects et répercussions, tel qu'autorisé par le Sénat le 28 octobre 1986. Ledit budget se lit comme suit:

| | |
|-----------------------------------|-----------------|
| Services professionnels et autres | 67 000,00 \$ |
| Transport et communications | 70 920,00 |
| Autres dépenses | <u>3 500,00</u> |
| | 141 420,00 \$ |

Respectfully submitted,

Respectueusement soumis,

Le président

GUY CHARBONNEAU

Chairman

Tuesday, March 31, 1987

The Standing Senate Committee on Fisheries has the honour to present its

FOURTH REPORT

Your Committee, which was authorized by the Senate on October 28, 1986, to examine all aspects of the marketing of fish in Canada, and all implications thereof, respectfully requests that the date of presenting its final report be extended from 15 September 1987 to no later than 31 March 1988.

Respectfully submitted,

Le mardi 31 mars 1987

Le Comité sénatorial permanent des pêches présente son

QUATRIÈME RAPPORT

Votre Comité, qui a été autorisé par le Sénat le 28 octobre 1986 à étudier la commercialisation du poisson au Canada dans tous ses aspects et répercussions, demande respectueusement que la date de présentation de son rapport final soit reportée du 15 septembre 1987 au 31 mars 1988, au plus tard.

Respectueusement soumis,

Le président

JACK MARSHALL

Chairman

EVIDENCE

Ottawa, Tuesday, March 31, 1987

[Text]

The Standing Senate Committee on Fisheries met this day at 11 a.m. to examine all aspects of the marketing of fish in Canada and all implications thereof, and to consider future business of the committee.

Hon. Jack Marshall (Chairman) in the Chair.

The Chairman: In the first phase of this morning's meeting, I am very happy and pleased to introduce our witness, Mr André Arsenault of Waldman, Fish and Seafood, Division of Provigo Distribution Inc..

Mr. Arsenault has held key jobs in both the private and public sectors. From 1983 to 1985, Mr. Arsenault was senior advisor on market development in the Marketing Directorate of Fisheries and Oceans here in Ottawa. In this capacity, he figured prominently in the development of air transportation of fresh fish, which, among other initiatives, led to what are now acceptable fish containers that fit into the types of commercial aircraft operating in North America. Mr. Arsenault also spearheaded the Freshfish Market Development Program under the aegis of the Department of Fisheries and Oceans.

As sales manager of Quebec United Fishermen Inc. from 1979 to 1982, Mr. Arsenault was directly responsible for both domestic and export sales of that company. He has attended or participated in virtually all domestic and international seafood shows as well as foreign fisheries trade missions. In his present position, Mr. Arsenault is managing the largest seafood wholesale and retail operations in Montreal. These operations now have greater sales potential, given that Provigo has taken them over. Before Provigo acquired the company, Waldman's was already a well established fish and seafood wholesale and retail store in Montreal. Products carried include various species of fresh, frozen, smoked, marinated and prepared fish and seafood with estimated annual sales of around \$30 million. With all his wide experience, I call on Mr. Arsenault to say a few words.

Mr. André Arsenault, General Manager, Waldman, Fish and Seafood Division of Provigo Distribution Inc.: Mr. Chairman, I am very glad to be here this morning and I truly appreciate the invitation.

Il m'est très agréable d'être parmi vous aujourd'hui et j'apprécie beaucoup cette opportunité d'échanger des propos sur la commercialisation des produits de la mer.

Je ne sais pas s'il y en a parmi vous qui ont déjà visité la poissonnerie Waldman sur la rue Roy à Montréal?

Le sénateur Le Moyne: Oui, monsieur.

M. Arsenault: C'est bien sénateur. Je pense que c'est assez impressionnant.

Le sénateur Le Moyne: Il y a longtemps, avant Provigo.

M. Arsenault: Avant Provigo, très bien.

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mardi 31 mars 1987

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des pêches se réunit aujourd'hui à 11 heures pour étudier la commercialisation du poisson au Canada dans tous ses aspects et répercussions, et pour examiner les travaux futurs du comité.

Le sénateur Jack Marshall (président) occupe le fauteuil.

Le président: Pour la première partie de la séance de ce matin, j'ai le plaisir de vous présenter notre témoin, M. André Arsenault, de Waldman Poissons et Fruits de mer, Division de la compagnie Provigo Distribution Inc.

M. Arsenault a occupé des postes importants dans le secteur tant privé que public. De 1983 à 1985, il a été conseiller principal au Développement du marché, au sein de la Direction générale de la commercialisation de Pêches et Océans, ici à Ottawa. A ce titre, il a été l'un des principaux intervenants dans l'organisation du transport aérien du poisson frais et aussi, notamment, dans la mise au point de conteneurs adaptés aux types d'appareils commerciaux en usage actuellement en Amérique du Nord. M. Arsenault a également présidé à la création du Programme de développement du marché du poisson frais parrainé par le ministère des Pêches et Océans.

De 1979 à 1982, à titre de directeur des ventes pour les Pêcheurs Unis du Québec Inc., M. Arsenault était directement en charge des ventes au pays et à l'étranger. Il a assisté ou participé à presque toutes les rencontres canadiennes et internationales touchant les fruits de mer et toutes les missions commerciales à l'étranger sur les pêches. A l'heure actuelle, il dirige la plus importante entreprise de vente en gros et au détail de fruits de mer à Montréal. Cette dernière va sûrement prendre encore de l'expansion, car Provigo s'en est porté acquéreur. Avant l'achat par Provigo, Waldman était déjà un établissement bien connu de ventes en gros et au détail de poissons et de fruits de mer à Montréal. Cette entreprise vendait pour environ 30 millions de dollars annuellement de diverses espèces de poissons et de fruits de mer frais, congelés, fumés, marinés et préparés. Bref, M. Arsenault fait autorité dans ce domaine, et je l'invite maintenant à prendre la parole.

M. André Arsenault, directeur général, Waldman, Poissons et Fruits de mers, division de Provigo Distribution Inc.: Monsieur le président, je suis très heureux d'être ici ce matin et je vous remercie de l'invitation.

I am very happy to be here today and I appreciate this opportunity to discuss with you the marketing of fish and seafood products.

I don't know if any of you have ever visited Waldman's fish market on Roy Street in Montreal?

Senator Le Moyne: Yes, I have.

Mr. Arsenault: Good, it's quite an impressive market.

Senator Le Moyne: It was before Provigo came into the picture.

Mr. Arsenault: I see, before Provigo's takeover.

[Text]

Pour bien vous situer, il s'agit de la plus importante poissonnerie dans l'est du Canada, celle qui de loin offre la plus grande sélection de poissons frais. Le contexte ou l'ambiance est unique car des centaines d'espèces de poisson y sont étalées sur glace dans un style de grand marché européen où les gens viennent choisir et s'assurer de la fraîcheur.

En arrière de ces comptoirs, nous avons une équipe de trancheurs de poissons qui les prépare de la façon que les clients aiment les avoir; soit en tranches, en darnes, filetés et le reste.

Waldman maintient aussi un inventaire substantiel de fruits de mer pour alimenter la crème des restaurateurs de la région de Montréal. Nous avons un assortiment de produits bon marché, si vous voulez, jusqu'aux produits les plus chers, les produits de grande classe.

Pour les groupes ethniques, Waldman est une institution, un peu le reflet de ce que ces gens mangent dans leurs pays respectifs. Waldman fait partie de leurs traditions car, que ce soit les fêtes juives, arabes, portugaises, espagnoles, grecques, chinoises ou autres, Waldman leur procure toujours les poissons qui font partie de leur héritage, de leurs joies familiales ou religieuses.

Il est assez intéressant de voir ces gens de différentes nationalités acheter de plus en plus de produits canadiens mais aussi de plus en plus de Canadiens rechercher régulièrement les produits les plus exotiques de ces pays pour les consommer à la maison.

Je pense que les programmes d'éducation que le gouvernement a supporté pendant des années, ont fait énormément pour rehausser la consommation des produits de la mer, surtout dans un magasin du type de Waldman. Ils ont appris beaucoup à connaître les produits canadiens et recherchent de plus en plus des expériences nouvelles dans la consommation des produits marins.

Waldman est une division de Provigo, depuis février 1986. Comme vous le savez, Provigo est un des plus importants distributeurs de produits alimentaires au Canada et apporte dans le moment une attention très particulière à la distribution des produits marins à travers son réseau de magasins, ainsi que dans le domaine des services alimentaires soit les restaurateurs, les institutions, les hôpitaux, etc.

Récemment, Provigo faisait l'acquisition de Pêcheries St-Laurent, un autre important grossiste dans la province de Québec qui possède deux centres de distribution en gros, l'un à Montréal et l'autre à Québec.

St-Laurent Waldman, devient maintenant le leader incontesté de la distribution des produits de la mer au Québec et envisage plusieurs projets d'expansion pour étendre davantage la distribution des produits marins partout dans la province de Québec. En fait, nous aimerions développer davantage la distribution du poisson frais en particulier.

I must say that it was quite enlightening to meet members of the Canadian Senate at the recent Boston Seafood Show a few weeks ago. When I ran into your chairman, Senator Jack Marshall, and Mr. Vince Gobuyan, they more or less had to twist my arm to address this meeting today, because they knew how busy I can be at Waldman's. Yet, the twisting did not have to

[Traduction]

Just to give you an idea, Waldman's is the largest fish market on Canada's East Coast and offers the widest selection of fresh fish by far. The atmosphere at the market is quite unique. Hundreds of varieties of fresh fish are displayed over ice, in the manner of a great European market. People can make their own selection and thus be assured of the product's freshness.

Behind the counters, a team of workers prepare the fish to the customers' specifications, namely slices, steaks, filets and so forth.

Waldman's also maintains a substantial selection of seafood to supply the top restaurants in the Montreal area. We have an assortment of products, ranging from the inexpensive to the very pricey.

Ethnic groups view Waldman's as an institution, a taste of the old country. Waldman's is part of their traditions and holidays, be they Jewish, Arabic, Portuguese, Spanish, Greek, Chinese or other. Waldman's always supplies ethnic groups with the fish that is part of their family and religious heritage.

It is interesting to note that individuals from different ethnic backgrounds are buying more and more Canadian products. However, at the same time, Canadians regularly shop for the more exotic fare other countries have to offer.

I believe that the public information programs sponsored by the government over the years have contributed enormously to increasing the consumption of fish products. In particular they have benefitted fish markets such as Waldman's. They have helped Canadians learn more about Canadian fish products and have encouraged them to try new varieties of fish and seafood.

Waldman's has been a division of Provigo since February 1986. As you know, Provigo is one of the largest distributors of food products in Canada. At the present time, the company is focussing a great deal of attention on the marketing of fish products through its chain of stores. It is also involved with the food services sector, for example with restaurants, institutions, hospitals and so forth.

Recently, Provigo acquired Pêcheries St-Laurent, another major wholesaler in the Province of Quebec. The company owns two wholesale distribution centres, one in Montreal and another in Quebec City.

St-Laurent Waldman is now the undisputed leader in the marketing of fish and seafood products in Quebec. The company has plans to expand its marketing operations on a province-wide basis. Specifically we would like to expand our fresh fish marketing operations.

Je dois avouer que ce fut une véritable révélation de rencontrer des membres du Sénat canadien au Boston Seafood Show il y a quelques semaines. Lorsque j'ai croisé votre président, le sénateur Jack Marshall, ainsi que M. Vince Gobuyan, ils m'ont plus ou moins forcé la main pour que je vienne témoigner aujourd'hui, parce qu'ils savaient jusqu'à quel point

[Text]

be too hard, because I really admire your work and also the interest that you are now showing on behalf of the Canadian fishing industry, and if there is something that I can contribute in the way of marketing information, I am pleased to do so. Since I was told that this meeting would be an informal one, I did not prepare a brief, but I believe that it will be interesting to discuss the current market situation from the point of view of a Canadian buyer and wholesale distributor with the largest range of seafood products presently being handled by a wholesale distributor.

We at Waldman's might be considered an important importer of fish products. I would also like to mention that, as well, we are the largest distributor of Canadian fish and seafood products in the Montreal market. We pride ourselves on promoting Canadian fish products to our various ethnic customers. Overall, we handle something like 5,500 tonnes of fish products per year. Believe me, that means a lot of fish comes into our store every week.

In February of last year, if you recall, the Canadian dollar lost a few points in relation to the U.S. dollar. The European currency and the Japanese yen gained a few points versus the U.S. dollar, and this was, in my opinion, one of the key factors that further increased the already-existing strong demand, worldwide, for all kinds of fish and seafood products. The "Seafood Leader" magazine sums up 1986 in its current editorial, entitled "Its a Whole new Ballgame". That editorial says:

Ask any buyer and they'll tell you that they have never seen a year like 1986.

By the way, I did bring some copies of that editorial for the benefit of honourable senators present here today.

All of a sudden, it became a lot more interesting for Canadian producers to move their products in the U.S. even though it had previously been interesting. It also became a lot more expensive for Canadians to buy either imported seafood products or Canadian products of all kinds. The price of regular frozen bone-in filets of cod which, in February of last year was in the range of \$1.40 to \$1.50, is now up to approximately \$2.50. I believe there is a senator from Matane. Prices of Matane shrimps went from \$4.50 to a price range of close to \$8.00 where it is at the moment. Prices could go on and on with respect to most seafood products.

For example, frozen Dover sole, which we import from Holland, has more than doubled in price in the last few months. We have seen fresh sole filets from eastern Atlantic provinces go as high as \$7.00 U.S. on the New York market.

Honourable senators, these are challenging times for our industry because the markets fluctuate up and down all the time. Those of us who are the leading distributors of fish products on the Canadian market have a real challenge ahead of us because fish is not easy to come by these days.

With respect to the changing environment, most Canadian processors did very well in 1986 and should continue to do well in 1987—at least we sincerely hope so. The demand for fish

[Traduction]

j'étais occupé chez Waldman. Par contre, ils n'ont pas eu besoin de trop insister, parce que j'admire vraiment votre travail et l'intérêt que vous manifestez à l'égard de l'industrie canadienne de la pêche et, si je veux le moindrement contribuer à votre information sur la commercialisation du poisson, c'est avec plaisir que je le fais. Comme on m'a dit que la séance ressemblerait davantage à une discussion qu'à une séance officielle, je n'ai pas rédigé de mémoire, mais je crois qu'il sera intéressant de discuter de la situation actuelle du marché du point de vue du plus important acheteur et grossiste canadien de fruits de mer.

Chez Waldman, nous importons énormément de poissons. Je tiens également à signaler que nous sommes aussi le plus important distributeur de poissons et de fruits de mer canadiens sur le marché montréalais. Nous sommes fiers de promouvoir des produits canadiens à nos divers clients néo-canadiens. Globalement, nous commercialisons quelque 5 500 tonnes de produits du poisson annuellement. Croyez-moi, il entre beaucoup de poisson dans notre magasin chaque semaine.

Si vous vous souvenez bien, en février de l'an dernier, le dollar canadien a perdu quelques points par rapport à son vis-à-vis américain, tandis que le cours de la devise européenne et du yen japonais a un peu remonté par rapport à ce dernier. À mon avis, cela a été déterminant dans l'augmentation de la demande mondiale déjà forte pour toutes les espèces de poissons et de fruits de mer. Dans un éditorial intitulé «*Its a Whole new Ballgame*», le dernier numéro du magazine «*Seafood Leader*» résume ainsi l'année 1986:

N'importe quel acheteur vous dira qu'il n'a jamais vu une année comme 1986.

J'ai apporté quelques copies de cet éditorial pour votre information.

Tout à coup, il est devenu beaucoup plus intéressant pour les producteurs canadiens de transporter leurs produits aux États-Unis, même si cela l'était déjà auparavant. En même temps, il est devenu beaucoup plus coûteux pour les Canadiens d'acheter des fruits de mer importés ou des produits canadiens de toute sortes. Le prix du filet de morue ordinaire congelé, arêtes non enlevées, qui variait entre 1,40 \$ et 1,50 \$ en février de l'an dernier, atteint maintenant environ 2,50 \$. Si je ne m'abuse, il y a ici un sénateur de Matane. Le prix des crevettes de Matane est passé de 4,50 \$ à environ 8 \$. Le prix de la plupart des fruits de mer pourrait continuer de grimper.

Par exemple, le prix de la sole de Douvres congelée que nous importons de Hollande a plus que doublé ces derniers mois. On a vu des filets de sole frais des provinces de l'Atlantique se vendre autant que 7 \$ américains sur le marché de New York.

Messieurs les sénateurs, notre industrie traverse une période d'effervescence parce que les marchés ne cessent de fluctuer dans un sens ou dans l'autre. Les principaux distributeurs de produits du poisson sur le marché canadien font face à un véritable défi parce que le poisson n'est pas facile à obtenir de nos jours.

En ce qui concerne l'évolution de notre industrie, la plupart des conditionneurs canadiens ont obtenu d'excellents résultats en 1986 et cela devrait se poursuivre en 1987 — du moins nous

[Text]

products is stronger than ever, even though the prices are high. However, within that context, the demand is becoming even stronger on new products which are arriving in the marketplace from such countries as South America and New Zealand. Those of you who were in Boston have seen a number of these new groundfish products, particularly the IQF fillets which look very attractive such as whiting fillets, Hoki fillets, King Clip, Smooth Oreo Dory and a few others. They are attractively priced, are making serious inroads into the U.S. market and are now arriving in Canada.

A few weeks ago in our store we introduced a new type of fish fillet which we marketed as "Filets de St-Pierre, de Nouvelle Zélande" at a retail price of \$3.99 per pound. Honourable senators, it was a hit and people are asking for this item like you would not believe.

The Chairman: Mr. Arsenault, can you explain what "Filets de St-Pierre, de Nouvelle Zélande" are?

Mr. Arsenault: As you know, St. Peter's fish is one of the oldest fish that exists in the world.

The Chairman: When you call them "Filets de St-Pierre, de Nouvelle Zélande", are you talking about Saint Pierre and Miquelon?

Mr. Arsenault: No. The St-Pierre fish is a species of fish. It is commonly found in the Mediterranean. However, they have similar fish that they catch in very deep water off the coast of New Zealand.

Le sénateur Le Moyne: Filet de La Pierre?

Mr. Arsenault: Pardon sénateur? La Pierre is another type of fish.

Senator Le Moyne: We call that St-Pierre also.

Mr. Arsenault: Yes, I believe some people do. However, I have some technical information with me and I will let you have it in a few minutes.

Senator Thériault: Before you give us the technical information, I would like to ask: Is it a whitefish?

Mr. Arsenault: It is a whitefish. It is a white-fleshed fish. I would say that it looks very much like sole fillets. However, the texture of it is a little firmer than sole. I would say it is somewhere between groundfish, such as cod, and sole. However, it has a true, fine taste to it. It is a very pure and natural tasting fish, if you like.

Senator Bonnell: Would it then be possible for us to start selling fish that we catch off the coast and call it Saint Pierre fish because it comes from Saint Pierre and Miquelon? I notice with respect to Prince Edward Island potatoes that some people are selling potatoes as "Prince Edward Island potatoes—Light" and they are getting the same price as P.E.I. potatoes. the same thing is so with Idaho potatoes. Perhaps we could sell these fish as St-Pierre fish if they come from the waters of 3Ps.

[Traduction]

l'espérons sincèrement. La demande pour les produits du poisson est plus forte que jamais, malgré les prix élevés. Toutefois, dans ce contexte, la demande s'accroît également pour les nouveaux produits qui arrivent sur le marché en provenance de pays de l'Amérique du Sud, de la Nouvelle-Zélande, etc. Ceux parmi vous qui étaient à Boston ont vu un certain nombre de ces nouveaux produits de poisson commun, particulièrement les filets I.Q.F. qui sont très attrayants, comme les filets de merlu argenté, les filets Hoki, l'abadèche royale et quelques autres. Ces produits, qui sont bon marché et ont fait une percée importante aux États-Unis, arrivent maintenant sur le marché canadien.

Il y a quelques semaines, nous avons lancé un nouveau type de filet de poisson commercialisé sous le nom de «filets de saint-pierre, de Nouvelle-Zélande», au prix de détail de 3,99 \$ la livre. Ce fut la ruée, et les consommateurs en demandent comme vous ne le croiriez pas.

Le président: Monsieur Arsenault, pouvez-vous nous expliquer ce que sont les «filets de saint-pierre, de Nouvelle-Zélande»?

M. Arsenault: Comme vous le savez, le saint-pierre est un des plus anciens poissons qui existent dans le monde.

Le président: Quand vous les appelez «filets de saint-pierre, de Nouvelle-Zélande», parlez-vous de Saint-Pierre-et-Miquelon?

M. Arsenault: Non. Le saint-pierre est une espèce distincte de poisson. On en trouve beaucoup dans la Méditerranée. Toutefois, on en trouve un type semblable dans les eaux très profondes au large de la côte de la Nouvelle-Zélande.

Senator Le Moyne: Filet of La Pierre?

Mr. Arsenault: Sorry Senator?

(La Pierre est un autre type de poisson.) Il s'agit d'une autre espèce.

Le sénateur Le Moyne: Nous l'appelons saint-pierre également.

M. Arsenault: Oui, je crois que certains l'appellent ainsi. Toutefois, j'ai quelques précisions que je vous communiquerai dans quelques minutes.

Le sénateur Thériault: Avant cela, j'aimerais vous demander s'il s'agit d'un poisson blanc?

M. Arsenault: Oui, c'est un poisson à chair blanche. Je dirais qu'il ressemble beaucoup au filet de sole, sauf que sa texture est un peu plus ferme que celle de la sole. Je dirais qu'il se situe quelque part entre le poisson de fond, comme la morue, et la sole. Toutefois, ce poisson a un goût fin caractéristique, très pur et très naturel, si vous voulez.

Le sénateur Bonnell: Aurait-on le droit de commencer à vendre du poisson attrappé au large de la côte et l'appeler saint-pierre parce qu'il viendrait de Saint-Pierre-et-Miquelon? J'ai remarqué, au sujet des pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard, que certains vendent des pommes de terre sous l'appellation «pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard-légères» au même prix que les authentiques pommes de terre de l'Île. On fait la même chose avec celles de l'Idaho. On pour-

[Text]

Mr. Arsenault: No, senator. The St-Pierre fish is a real species of fish.

Senator Bonnell: The fish I am referring to could also be called St-Pierre fish.

Senator Corbin: While everybody is plugging their own area, I would like to say that, as far as potatoes are concerned, if you buy New Brunswick potatoes, you will be a lot better off.

The Chairman: Perhaps we will let Mr. Arsenault finish and then we will have questions.

Mr. Arsenault: Mr. Chairman, as you can see, what was a buyer's market during the last few years has rapidly turned around to become a supplier's market. If you need product today, you must hunt for it because the demand is there and processors have a choice. They can sell their product here in Canada and the U.S. or they can sell it in Europe. At these high prices, consumers will not compromise for quality. It is the quality products that are showing substantial growth in the marketplace. What is particularly significant is the way in which they are packaged. Therefore, labour is becoming a very important factor when we look around in the marketplace. For example, I believe someone is here from western Canada. In western Canada there is a strong demand for the top quality grades of salmon. However, in the lower grades of salmon, there is a lot of inventory on the market so that, even with the strong demand, the prices of the low-grade products have not increased.

With respect to some of the South American species, they can be marketed in Canada for as low as \$1.69 per pound. This could become very strong competition for our cod and Boston Blue filets, for example.

Senator Thériault: You are referring to filets selling at \$1.69?

Mr. Arsenault: Yes, I am referring to filets and they are very nice.

Senator Thériault: And again they are whitefish?

Mr. Arsenault: Yes. There are different types of whitefish filets such as whiting, for example. They may not be as tasty as some of our fish, but when people look at them in a retail store, they are attractive. For example, arrow tooth flounder, which basically never came into the Canadian market, can be compared very closely to Greenland turbot filets even though the two do not compare in taste. However, at the price of turbot filets today, some people are willing to substitute.

Honourable senators, no one knows what 1987 will bring, because our seafood business is in a perpetual state of renewal. However, within the last few days, while there is no production, the Canadian dollar went up a few points while the European and Japanese currencies stayed strong vis-a-vis the U.S. dollar. Again, this morning, this has changed around because the U.S. dollar has gained a few more points.

[Traduction]

rait peut-être vendre ce poisson sous le nom de Saint-Pierre s'il vient des eaux de la zone 3Ps.

M. Arsenault: Non, monsieur le sénateur, le saint-pierre est une espèce distincte de poisson.

Le sénateur Bonnell: Celui dont je parle pourrait également être appelé Saint-Pierre.

Le sénateur Corbin: Puisque tout le monde vante les mérites de sa région, j'aimerais ajouter qu'en ce qui concerne les pommes de terre, vous en aurez de bien meilleures si vous achetez celles du Nouveau-Brunswick.

Le président: Nous pourrions peut-être laisser finir M. Arsenault avant de passer à la période des questions.

M. Arsenault: Comme vous pouvez le voir, monsieur le président, ce qui était un marché d'acheteurs il y a quelques années s'est rapidement transformé en marché de vendeurs. Si vous voulez un produit aujourd'hui, vous devez vous armer de patience parce que la demande est forte et que les conditionneurs ont le choix. Ils peuvent vendre leurs produits au Canada, aux États-Unis ou en Europe. À de pareils prix, les consommateurs ne font pas de compromis sur la qualité. Ce sont les produits de qualité qui prennent une expansion considérable sur le marché. La façon dont ils sont emballés est particulièrement importante. C'est pourquoi la main-d'œuvre devient un facteur majeur lorsque nous examinons le marché. Par exemple, je crois qu'il y a ici un représentant de l'Ouest canadien. Dans cette région, il y a une forte demande pour le saumon de qualité supérieure. Toutefois, dans les qualités inférieures, il y a un excédent sur le marché qui fait que, même avec une forte demande, le prix des produits de qualité inférieure n'a pas augmenté.

En ce qui concerne certaines espèces sud-américaines, elles peuvent être commercialisées au Canada pour aussi peu que 1,69 \$ la livre. Elles risquent de concurrencer très fort notre morue et le filet de gorgone, par exemple.

Le sénateur Thériault: Vous dites qu'il y a des filets qui se vendent à 1,69 \$?

M. Arsenault: Oui, et ils sont très beaux.

Le sénateur Thériault: Et il s'agit encore de poisson blanc?

M. Arsenault: Oui. Il y a différents types de poisson blanc, comme le merlu argenté, par exemple. Ils ne sont peut-être pas aussi savoureux que certaines de nos espèces, mais ils attirent le regard au supermarché. Par exemple, le flétan du Pacifique, qui n'a jamais véritablement pénétré le marché canadien, se compare beaucoup au turbot du Groënland, même si son goût est différent. Toutefois, au prix où sont rendus les filets de turbot aujourd'hui, certains sont prêts à essayer l'autre.

Messieurs les sénateurs, personne ne sait ce que nous réserve 1987, puisque l'industrie des fruits de mer est dans un état de renouvellement perpétuel. Toutefois, depuis quelques jours, au moment où il n'y a pas de production, le dollar canadien a remonté de quelques points tandis que les devises européenne et japonaise sont restées fortes par rapport au dollar américain. Encore une fois, cela a changé ce matin parce que le dollar américain aurait regagné quelques points.

[Text]

This indicates what the fluctuations are all about. If the Canadian dollar rises again, could the U.S. market absorb that additional price increase or will the processors have to absorb the effect of this currency change? No one knows if this will continue. This morning, for example, the price of cod blocks in Boston is now \$1.75 U.S. That is a lot of money for cod blocks—that cod is put into fish sticks.

Senator Thériault: What was the price six months ago?

Mr. Arsenault: Six months ago I would say that cod blocks were selling at approximately \$1.50 U.S. But a year or a year and a half ago, they were selling at about \$1. That is a substantial increase, then.

While our market is good, I believe this is the time we should be bragging about the quality of our products. Very few people know this, but Canadians produce just about the best fish in the world. In this country we have some of the top marketers in the world. Canada is the largest fish exporter in the world and what are we doing? I think we are missing the boat. We are not bragging about our products. We are not truly marketing our products. We are selling a commodity on an open market, yet if we turned this around and really did a job of marketing fish—increasing consumption of fish in Canada or even in North America—we would stabilize our industry so quickly that it would be hard to believe. The opportunities are there. It is for us to go out and do something about them.

In the marketplace we do not often launch the promotion of a particular seafood. A lobster festival, for example, will double and triple sales in no time. Promotion is the name of the game today in the food business.

We are beginning to see new products from South America, and I think senators saw how well they were promoted in Boston. They were all over the place, supported by government agencies and departments. The Canadian government has somewhat slowed down the promotional activities on behalf of the Canadian fishing industry. They have come up with a Canadian fish promotion institute of some kind, which has done a fair job, yet the Department of Fisheries and Oceans is more or less slowing down or even abandoning promotion in some areas. If possible, we should look into this again, because as I have said, the opportunities are there for everyone in our industry.

The market atmosphere has never been as good. I believe that, with the trend in all of the supermarkets to convert some of their space into fish boutiques, and with the trend of restaurants to emphasize seafood to a greater degree, we have some tremendous years ahead of us.

I would be pleased to answer any questions senators have. Before I conclude, Mr. Chairman, might I suggest that some of the items we could discuss are: the scarcity of Canadian fish and the high prices of it; the changing environment; the number of new species and products entering the market, and promotional activities. I will also be pleased to try to answer other related questions.

The Chairman: Thank you, Mr. Arsenault, for an enlightening presentation. I now call upon Senator Bonnell.

[Traduction]

Cela donne une idée de l'importance des fluctuations. Si le dollar canadien remonte encore, le marché américain pourra-t-il absorber l'augmentation des prix qui en résultera ou les conditionneurs devront-ils le faire? Personne ne sait si cela va continuer. Ce matin, par exemple, le prix des blocs de morue à Boston atteint 1,75 \$ US. C'est beaucoup d'argent pour de la morue destinée à la fabrication de bâtonnets de poisson.

Le sénateur Thériault: Quel en était le prix il y a six mois?

M. Arsenault: Je dirais environ 1,50 \$ US. Mais si on revient un an ou un an et demi en arrière, c'était environ 1 \$. C'est une augmentation considérable.

Tandis que notre marché est bon, je crois que c'est le temps d'insister sur la qualité de nos produits. Très peu de gens le savent, mais les Canadiens produisent à peu près le meilleur poisson au monde. Nous avons certains des meilleurs organismes de commercialisation au monde. Le Canada est le plus grand exportateur de poisson à l'échelle mondiale et que faisons-nous? Je crois que nous manquons le bateau. Nous ne vantons pas nos produits. Nous ne les commercialisons pas vraiment. Nous vendons une marchandise sur un marché libre, et si nous nous donnions tant soit peu la peine de commercialiser notre poisson—et donc accroître la consommation de poisson au Canada ou même en Amérique du nord—nous stabiliserions notre industrie si rapidement que vous auriez peine à le croire. Les occasions sont là. C'est à nous d'en profiter.

Sur le marché, nous ne faisons pas souvent la promotion d'un fruit de mer en particulier. Par exemple, un festival de homards double et triple les ventes instantanément. La promotion est essentielle dans l'industrie alimentaire aujourd'hui.

Nous commençons à voir de nouveaux produits de l'Amérique du sud, et les sénateurs ont vu de quelle qualité était leur promotion à Boston. Ils prenaient toute la place, avec l'appui des organismes et ministères d'État. Le gouvernement du Canada a quelque peu mis la pédale douce aux activités de promotion de l'industrie canadienne de la pêche. Il a établi un institut canadien de promotion du poisson, qui a fait un travail honnête, et pourtant, le ministère des Pêches et Océans ralentit plus ou moins, ou même abandonne, la promotion dans certains domaines. Dans la mesure du possible, nous devrions examiner cet aspect du problème parce que, comme je l'ai dit, il y a des occasions offertes à tous dans notre industrie.

Le marché n'a jamais été aussi bon. J'estime que cette tendance qu'ont tous les supermarchés à transformer une partie de leur surface de vente en poissonnerie, et celle qu'ont les restaurants à insister davantage sur les fruits de mer, nous réserve quelques très bonnes années.

Je répondrai avec plaisir à vos questions. Avant de conclure, monsieur le président, permettez-moi de vous suggérer quelques points que nous pourrions aborder: la rareté du poisson canadien et son prix élevé; l'évolution de l'industrie de la pêche; le nombre de nouvelles espèces et de nouveaux produits qui pénètrent le marché, et les activités de promotion. Je serai également heureux d'essayer de répondre à d'autres questions.

Le président: Je vous remercie, monsieur Arsenault, de votre exposé éclairé. J'invite maintenant le sénateur Bonnell à poser la première question.

[Text]

Senator Bonnell: Mr. Chairman, I noticed at the Boston show what people would call packaging. I am of the opinion that in Canada, we sell too much block fish and raw fish, letting somebody else process it into small packages and make it appear more attractive. We are getting a small price while somebody else is getting the big price. In addition, after being on the wharves of different fishing communities in Atlantic Canada, I feel that perhaps the federal government has not done enough to promote quality fish. I believe there is a substantial difference—perhaps even as much as 50 per cent—in the price of quality fish as opposed to regular fish. If fish are headed, gutted, bled and everything else in the boat instead of on the wharf, there is a difference in the quality which is reflected in the price.

I noticed some new equipment with which someone in Newfoundland was testing the amount of blood in the fish. Could the witness spend a few moments to tell us about the difference in prices in terms of quality and in terms of packaging the fish?

Mr. Arsenault: Senator Bonnell, I would first like to say that the seafood industry is one made up of entrepreneurs. It is also an industry full of opportunity. The production of fish in block form is an interesting and profitable business for our Canadian industry because there is a very strong demand for breaded and battered products throughout the United States. We are one of the largest cod producing nations in the world. If it were not for the cod block industry, we would have tremendous problems marketing all of our production.

What I am saying is that there must be a good balance or mix of the products we can produce with cod. There is currently an interesting market for quick frozen individual fillets. This market has rapidly developed; it is developing not only for cod but for all types of species. Cod is still the preferred fish to be produced in block. The McDonald's chain, for example, in its fishburgers, uses only cod. This one buyer accounts for a value of some \$65 million to \$70 million, if not more, per year. There are other new products, such as fish sandwiches or fish stuffed with various seafood, that are being developed from the block production. This is why the block market today is so strong—the market is there.

However, there is nothing finer than a delicious fresh cod fillet. I think that our producers in Newfoundland—which has some of the finest cod in the world—should be concentrating more on fresh cod fillets. This, however, is a matter of having the right mix in the marketplace at the right time and being able to profit from these opportunities. It is also a matter for these producers. They should never forget that the Canadian market is always the most stable one. This is the market that should never be neglected.

Senator Bonnell: Mr. Chairman, does the witness see any potential for the sale of dogfish in Canada?

Mr. Arsenault: Yes, senator, there is such a potential. All of these new species are being introduced in the marketplace from South America and other countries. In order to do so,

[Traduction]

Le sénateur Bonnell: Monsieur le président, à l'exposition de Boston, j'ai prêté attention à ce qu'on appelle l'emballage. Je suis d'avis qu'au Canada, nous vendons trop de poisson entier et de poisson en blocs et que nous laissons à d'autres le soin de le conditionner et d'en faire de petits emballages agréables à l'œil. Nous nous contentons d'un faible prix, tandis qu'un autre obtient le prix fort. En outre, après avoir visité certains villages de pêche des provinces de l'Atlantique, j'estime que le gouvernement fédéral ne s'emploie peut-être pas assez à promouvoir la qualité du poisson. Je crois qu'il y a une différence considérable, peut-être de l'ordre de 50 p. 100, entre le prix du poisson de qualité et celui du poisson ordinaire. Si le poisson est étêté, vidé et saigné sur le bateau plutôt que sur le quai, la qualité ne sera pas la même, ce qui se répercutera sur le prix.

À Terre-Neuve, j'ai vu un nouvel appareil pour vérifier la quantité de sang dans le poisson. Le témoin pourrait-il prendre quelques minutes pour nous parler des différences de prix attribuables à la qualité et à l'emballage du poisson?

M. Arsenault: Monsieur le sénateur Bonnell, j'aimerais d'abord signaler que l'industrie du poisson se compose d'entrepreneurs. C'est également une industrie pleine de possibilités. La production de poisson en blocs est un secteur intéressant et rentable pour notre industrie canadienne, car il y a aux États-Unis une très forte demande de produits panés ou en pâte à frire. Nous sommes l'un des plus grands producteurs de morue du monde. Si nous ne vendions pas de morue en blocs, nous aurions d'énormes problèmes à commercialiser toute notre production.

Je veux faire ressortir qu'il doit y avoir une bonne combinaison de produits de la morue. Il y a actuellement un marché intéressant pour les filets surgelés. Il s'est développé rapidement et il existe non seulement pour la morue, mais pour toutes les espèces. La morue est encore le poisson que l'on produit le plus en blocs. La chaîne McDonald, par exemple, n'utilise que de la morue dans ses «fishburgers». À elle seule, elle en achète pour 65 ou 70 millions de dollars par an, peut-être même davantage. Il y a aussi d'autres produits nouveaux comme les sandwiches au poisson ou les poissons farcis de fruits de mer; il s'agit de poisson en blocs. Ce secteur est aujourd'hui très fort parce qu'un marché existe pour le poisson en blocs.

Il n'y a toutefois rien de meilleur qu'un bon filet de morue fraîche. Je pense que nos producteurs de Terre-Neuve—les morues y sont parmi les meilleures au monde—devraient se concentrer davantage sur la production de filets de morue fraîche. Il faut pouvoir offrir au marché la bonne combinaison de produits au bon moment et savoir tirer profit des possibilités qui existent. Ces producteurs devraient en tenir compte. Ils ne devraient jamais oublier que le marché canadien est toujours le plus stable. Il ne devrait jamais être négligé.

Le sénateur Bonnell: Monsieur le président, j'aimerais savoir si le témoin voit des possibilités au niveau de la vente d'aiguillat commun au Canada?

M. Arsenault: Oui, monsieur le sénateur, il en existe. Toutes ces nouvelles espèces sont offertes sur le marché par les pays d'Amérique du Sud et d'autres. Cela demande énormément de

[Text]

there must be a lot of development work. There has to be a lot of research done. But we sell dogfish in our retail store in Montreal. We do not sell tonnes of it, but we sell a few hundred pounds every week, and people come back for it all the time.

There is a market for just about any type of seafood. I think that in today's environment, one of the biggest challenges for us as Canadians is to develop those underdeveloped species, to introduce them in the marketplace at a low price, to establish a market for them, and then it will grow. The same applies to grenadier and a number of other species that are actually not fished in our east coast waters. A few moments ago I was talking about New Zealand products. Those products are fished in waters that are 2,000 feet or 3,000 feet deep. They went after those species and have developed their resources.

The Chairman: Mr. Arsenault has brought some photographs of his company's store. I will pass them around, and senators may like to look at them while they are listening.

Le sénateur Thériault: La majeure partie des produits que vous vendez à Montréal provient de quel endroit?

M. Arsenault: A Montréal, si vous parlez de poissons entiers, nous avons un mélange de produits qui viennent des mers du sud, soit de la Floride ou de l'Amérique du Sud. Nous avons également un mélange de produits que nous achetons sur la côte Est du Canada de même que sur la côte Ouest des États-Unis. Nous importons aussi plusieurs produits d'Europe: du Portugal ou de la Hollande et de l'Afrique du Nord. A titre d'exemple, je peux mentionner les soles de Douvres etc . . .

Senator Thériault: Can you tell me roughly what percentage of what you sell comes from Canada?

Mr. Arsenault: It is practically impossible for me to tell you, because we change the variety of our fish products every week.

Senator Thériault: Let us take a year's operation.

Mr. Arsenault: If I were to take a guesstimate, I would say it is probably 30 per cent from Canada, about 60 per cent or 65 per cent from the United States, and from 5 per cent to 8 per cent for the rest. Of course, we also bring in a lot of fish from the Canadian west coast during the salmon season.

Senator Thériault: Is that included in your 30 per cent?

Mr. Arsenault: I would say yes. It might be even higher; it might be 35 per cent. Another factor that I would like to mention is that we are now bringing in, and it is gaining in popularity, the farm raised salmon that is being raised in New Brunswick by Atlantic Silver. It is one of the finest products in the world. It compares very favourably with anything we can get from Europe. The packaging is excellent. It is a very acceptable product.

Senator Thériault: Why should it compare only favourably with what you get in Europe, when you can get it from New Brunswick in five hours? Coming from Europe it should take 24 hours. Why do you say that it "compares very favourably"?

[Traduction]

développement. Il faut faire beaucoup de recherches. Mais nous vendons de l'aiguillat dans nos magasins de détail à Montréal. Nous n'en vendons pas des tonnes, mais quelques centaines de livres par semaine, et les clients en redemandent tout le temps.

Il existe un marché pour à peu près toutes les espèces de poisson. Je pense que dans le contexte actuel, le défi qui se pose à nous les Canadiens, c'est de s'attaquer aux espèces inexploitées, les lancer sur le marché à faible prix, créer un marché pour elles et celui-ci prendra de l'expansion. Il en est de même du grenadier et d'un certain nombre d'autres espèces qu'on ne pêche actuellement pas dans les eaux de la côte est. Il y a quelques instants, je parlais des producteurs de la Nouvelle-Zélande. Les poissons sont pêchés dans des eaux qui ont de 2 000 à 3 000 pieds de profondeur. Les pêcheurs se sont attaqués à ces espèces et ont exploité leurs ressources.

Le président: M. Arsenault a apporté des photographies du magasin de sa société. Je les ferai circuler, et les sénateurs pourraient les regarder, tout en continuant d'écouter.

Senator Thériault: Where does most of the fish that you sell in Montreal actually come from?

Mr. Arsenault: If you are talking about whole fish, we receive a variety of species from southern waters, either from Florida or from South America. We also sell a variety of Canadian products which we purchase on Canada's East Coast and even on the West Coast of the United States. We also import a number of products from Portugal, North Africa and Holland. One example is Dover sole.

Le sénateur Thériault: Pourriez-vous me dire à peu près quel pourcentage de ce que vous vendez vient du Canada?

M. Arsenault: Cela m'est pratiquement impossible, car nous changeons toutes les semaines de variété de produits de poisson.

Le sénateur Thériault: Disons en un an.

M. Arsenault: Au jugé, je dirais que 30 p. 100 viennent du Canada, 60 ou 65 p. 100 des États-Unis et 5 ou 8 p. 100 d'autres pays. Évidemment, durant la saison de pêche du saumon, il y en a beaucoup qui viennent de la côte ouest canadienne.

Le sénateur Thériault: Cela fait partie des 30 p. 100?

M. Arsenault: Je dirais que oui. En fait, ce pourcentage est peut-être plus élevé; il pourrait s'agir de 35 p. 100. J'aimerais aussi mentionner que nous vendons de plus en plus de poisson d'élevage que produit l'Atlantic Silver du Nouveau-Brunswick. C'est l'un des meilleurs produits au monde. Il se compare favorablement à tout ce qu'on peut obtenir d'Europe. L'emballage est excellent. C'est un produit tout ce qu'il y a d'acceptable.

Le sénateur Thériault: Pourquoi ne se compare-t-il que favorablement à ce que l'on obtient d'Europe, alors qu'on peut l'obtenir du Nouveau-Brunswick en cinq heures? Il en faut 24 pour les produits d'Europe. Pourquoi dites-vous qu'il se compare favorablement?

[Text]

Mr. Arsenault: Market conditions change. As I said, there are price fluctuations—

Senator Thériault: I am talking about quality.

Mr. Arsenault: Qualitywise, it is just as good, if not better. Salmon is salmon—let us put it that way; let us be very honest.

Senator Thériault: Earlier you mentioned that we should brag about what we have in Canada. I am trying to point out an attitude and the problem that exists with all of us. When you have the finest Atlantic salmon in the world, five hours from your door, your immediate reaction, when I ask about it, is that “It compares very favourably” with the salmon that comes from Europe. If I asked that of someone in Norway, his immediate reaction would be that it is the best in the world.

Mr. Arsenault: You are absolutely right. I should have said that, because it is the finest Atlantic salmon.

Senator Thériault: I have another question. You have been with Waldman's for a couple of years?

Mr. Arsenault: A little over a year.

Senator Thériault: During that year, have you seen a change in the way that fish is sold to the customer? I am referring to fresh and not fresh frozen, as compared with fresh frozen and frozen fish?

Mr. Arsenault: At Waldman's we make a specialty of selling fresh fish as fresh, which has not been frozen. We move a lot of it. Occasionally, when there is a scarcity of certain fish, we will sell some fish as defrosted fish.

Senator Thériault: You sell it as defrosted?

Mr. Arsenault: We sell it as defrosted fish.

Senator Thériault: But if you sell it as fresh, it is fresh and has never been frozen.

Mr. Arsenault: It has never been frozen.

Senator Thériault: If it has been frozen, you sell it as defrosted.

Mr. Arsenault: Yes. We also indicate on signs that “This product has been defrosted”, for the convenience of the customer. There is an interest in fresh fish.

Senator Thériault: A growing interest?

Mr. Arsenault: Yes, definitely.

Senator Thériault: It is increasing?

Mr. Arsenault: Yes. If you go back two or three years in Montreal, very few people would buy a species such as squid. Today, with all of the Greek restaurants, and so on, featuring that product on their menu, people are acquiring a taste for that type of fish. Two or three years ago in Montreal there were no suisha bars; yet today there are six or seven that are very popular and are patronized by Canadians. Recently some Cajun restaurants opened in Montreal. Someone who was looking for alligator steaks gave us a call, and we went ahead and got them. They are looking for crayfish and for soft-shell crab. All of those items which are specialties are now becoming

[Traduction]

M. Arsenault: Les conditions du marché changent. Comme je l'ai dit, il y a des écarts de prix . . .

Le sénateur Thériault: Je parle de la qualité.

M. Arsenault: Du point de vue de la qualité, il est tout aussi bon, sinon meilleur. Du saumon, c'est du saumon, si je puis dire; soyons honnêtes.

Le sénateur Thériault: Vous avez mentionné plus tôt que nous devrions nous vanter de ce que nous avons au Canada. J'essaie de souligner une attitude, un problème qui existe chez nous tous. Le saumon de l'Atlantique est le meilleur au monde, on peut l'obtenir en cinq heures, et votre première réaction, c'est de dire qu'il se compare favorablement à celui qui vient d'Europe. Si je posais la même question à un Norvégien, sa réaction immédiate serait de me dire que le saumon de Norvège est le meilleur au monde.

M. Arsenault: Vous avez absolument raison. C'est ce que j'aurais dû dire, car c'est le meilleur saumon.

Le sénateur Thériault: J'ai une autre question. Vous êtes chez Waldman depuis quelques années?

M. Arsenault: Depuis un peu plus d'un an.

Le sénateur Thériault: Au cours de cette année, avez-vous constaté un changement dans la façon dont le poisson est vendu aux clients? Je pense ici au poisson frais par opposition au poisson dégelé ou congelé.

M. Arsenault: Chez Waldman, le poisson frais que nous vendons n'a jamais été congelé. Nous en vendons beaucoup. A l'occasion, lorsqu'il y a pénurie de certaines espèces, nous vendons du poisson décongelé.

Le sénateur Thériault: Vous le vendez comme du poisson décongelé?

M. Arsenault: C'est exact.

Le sénateur Thériault: Mais si vous vendez du poisson frais, il n'a jamais été congelé?

M. Arsenault: C'est exact.

Le sénateur Thériault: Et s'il a été congelé, vous le vendez comme tel.

M. Arsenault: Oui. Et nous l'annonçons comme tel aux clients. Ces derniers veulent du poisson frais.

Le sénateur Thériault: De plus en plus?

M. Arsenault: Oui, absolument.

Le sénateur Thériault: La demande augmente?

M. Arsenault: Oui. Il y a deux ou trois ans, très peu de Montréalais achetaient des espèces comme le calmar. Aujourd'hui, grâce à tous les restaurants grecs et autres qui en servent, on apprend à apprécier cette espèce. Il y a deux ou trois ans, il n'y avait pas de «suisha bars» à Montréal; aujourd'hui, il y a en six ou sept qui sont très populaires, et ce sont des Canadiens qui les fréquentent. Des restaurants cajuns se sont aussi récemment ouverts à Montréal. Un client qui cherchait des darnes d'alligator, nous a appelé et nous lui en avons procurés. On demande aussi des écrevisses et des myes. Toutes ces spéciali-

[Text]

ing available, and people are really patronizing those new places. They are successful.

Senator Thériault: Is there an increasing demand for mussels?

Mr. Arsenault: Yes. I must say again that in P.E.I. we produce the finest mussels in the world—

Senator Thériault: I agree.

Mr. Arsenault: —and that is something that we can brag about. I have no hesitation in mentioning that anywhere.

Senator Thériault: Can you sell all you can get, or is there a shortage of supply?

Mr. Arsenault: At the moment we have no problem in getting supplies. They are supplying on a consistent basis, and doing a very good job. We at Waldman's sell, and we have done for years, the natural mussels at a price of about 35 cents per pound. We move both, the natural ones as well as the cultured ones.

Senator Thériault: Which ones get the better price?

Mr. Arsenault: Of course, the cultured ones are more expensive. They are a gourmet item, and they are being featured in some of the finest restaurants throughout Montreal.

Senator Thériault: I know. I have them every time I go there. What is the difference?

Mr. Arsenault: I would say that the cultured mussels from P.E.I. would sell at a retail price of about \$1.49.

Senator Thériault: Per pound? What about the natural ones?

Mr. Arsenault: As I say, we have them as a feature at 35 cents per pound.

Senator Thériault: You sell them wholesale or retail?

Mr. Arsenault: Retail.

Senator Thériault: Where do you get them?

Mr. Arsenault: From Maine.

Senator Thériault: Thank you. I have no further questions.

Le sénateur Le Moyne: Monsieur Arsenault, mes collègues vont sûrement penser que je suis un maniaque mais je repose toujours cette question. Trouve-t-on de la langue de morue chez vous?

Mr. Arsenault: Oui, nous en avons quand nous pouvons en obtenir. Je dois vous dire que nous en vendons pas mal. C'est assez intéressant. C'est un produit délicieux. Qu'on aille à Terre-Neuve, au Nouveau-Brunswick ou en Gaspésie, j'encourage tous les gens qui voyagent dans ce coin, à essayer ce produit. Je dois vous dire que lorsque nous en avons de la fraîche, elle sort rapidement de notre comptoir. Nous en aurons tout au long de l'été.

Le sénateur Le Moyne: C'est un progrès, quelque chose de neuf car il n'y en avait pas tellement jadis.

Mr. Arsenault: Il n'y a pas beaucoup de poissonneries qui en vendent. Vous savez, dans l'ambiance de chez Waldman qui

[Traduction]

tés sont maintenant disponibles, et ces nouveaux endroits sont vraiment fréquentés. Ils ont du succès.

Le sénateur Thériault: la demande de moules augmente-t-elle?

Mr. Arsenault: Oui. Encore une fois, je dois dire qu'à l'Île-du-Prince-Édouard, nous produisons les meilleures moules au monde...

Le sénateur Thériault: Je suis bien d'accord.

Mr. Arsenault: ...et nous pouvons nous en vanter. Je n'hésite absolument pas à le mentionner où que ce soit.

Le sénateur Thériault: Vendez-vous tout ce que vous prenez ou y a-t-il pénurie au niveau des approvisionnements?

Mr. Arsenault: Pour l'instant, nous n'avons pas de problème à nous approvisionner. Les approvisionnements sont constants. Chez Waldman, nous vendons depuis des années des moules naturelles, à 35 cents la livre à peu près. Nous vendons les deux, les naturelles et les cultivées.

Le sénateur Thériault: Lesquelles commandent le meilleur prix?

Mr. Arsenault: Évidemment, les cultivées sont plus coûteuses. C'est un plat de gourmet, et on en trouve dans les meilleurs restaurants de Montréal.

Le sénateur Thériault: Je sais. J'en mange toutes les fois que j'y vais. Quelle est la différence?

Mr. Arsenault: Je dirais que les moules cultivées de l'Île-du-Prince-Édouard doivent se vendre au détail 1 49 \$ à peu près.

Le sénateur Thériault: La livre? Et les moules naturelles?

Mr. Arsenault: Comme je l'ai dit, 35 cents la livre.

Le sénateur Thériault: En gros ou au détail?

Mr. Arsenault: Au détail.

Le sénateur Thériault: Où les prenez-vous?

Mr. Arsenault: Dans le Maine.

Le sénateur Thériault: Merci. Je n'ai pas d'autres questions.

Senator Le Moyne: Mr. Arsenault, my colleagues are going to think I'm a nut-case, but I always ask this question. Do you sell cod tongues?

Mr. Arsenault: We carry them when we can get them. We sell a fair amount, actually, it's quite interesting. It's a delicious product. I always encourage people who are travelling to the Maritimes, whether it's Newfoundland, New Brunswick or the Gaspé, to try the cod tongues. When we get them in fresh, they sell out quickly. We'll have them all summer.

Senator Le Moyne: That's progress, something new—there was a time when people hardly ever had them.

Mr. Arsenault: There aren't that many fishmongers that sell them. You know, at Waldman's, which is a specialty fish shop,

[Text]

est une poissonnerie spécialisée, nous essayons d'obtenir tous ces items qui sont des spécialités, car c'est ce qui attire les gens chez nous. Croyez-moi, les gens raffolent de ces spécialités.

Le sénateur Le Moyne: Je vous crois volontiers. J'ai été longtemps un adepte de Waldman avant d'arriver à Ottawa. Est-ce que les langues de morue que vous vendez sont mêlées aux bajoues?

M. Arsenault: Nous essayons de les obtenir sans les bajoues. Il est assez ironique de constater qu'à Montréal, on ne semble pas accepter les langues avec les bajoues. Par ailleurs, dans d'autres endroits, au Canada, on préfère les bajoues. A Toronto, je crois qu'on préfère davantage les bajoues que les langues.

Le sénateur Le Moyne: Parce que les gens ont moins de goût probablement! Est-ce que vous vendez du foie de morue en conserve?

M. Arsenault: Oui, nous en vendons beaucoup. Malheureusement, les disponibilités pour le foie de morue canadien sont assez rares.

Le sénateur Le Moyne: Cela n'a pas toujours été le cas.

M. Arsenault: Oui, il y a eu à un moment donné des problèmes avec le taux de mercure dans les foies de morue. La production a cessé pour une raison ou une autre. La grosse quantité de foie de morue qui se vend présentement au Canada est importée des pays scandinaves.

Le sénateur Le Moyne: Ces foies de morue ne sont pas bons, j'en ai chez moi qui vient d'Islande et ce n'est pas mangeable. On ne peut pas les comparer à ce que nous avions auparavant qui venait de Grande Rivière en Gaspésie, il y a 20 ou 30 ans. Vous souvenez-vous de la compagnie Rhéaume? Cela ne se compare pas.

M. Arsenault: Je dois vous dire que lorsque j'étais à l'emploi des Pêcheurs Unis, nous en faisons mettre en conserve qui provenait de Gaspésie, de Terre-Neuve. Je dois vous dire qu'il y a une grosse différence avec ce qu'on retrouve sur le marché aujourd'hui.

Le sénateur Le Moyne: Donc je ne me fais pas d'illusion.

M. Arsenault: J'espère que nous en produirons encore.

Le sénateur Le Moyne: Vous parlez des poissons de fond dont personne ne s'occupe. Est-ce que vous vendez de la lompe dont on tire le caviar? Le poisson lui-même est délicieux, excellent. J'en pêchais à Percé. Les pêcheurs autour me disaient: vous allez être mort demain matin si vous mangez ce poisson. Je suis encore très vivant. C'est un poisson superbe. Il a l'air d'une petite valise ou d'une petite sacoche. Vous l'ouvrez et il a une belle chair bleuâtre, à peu près sans arêtes. Est-ce que vous en vendez?

M. Arsenault: Je dois vous dire que je n'en ai pas vu depuis quelque temps, mais nous en avons déjà vendu.

Le sénateur Le Moyne: Vous en avez déjà vendu, il y a donc un effort à faire là encore.

M. Arsenault: Oui, pour tous ces poissons. Vous savez il y a quelques années, on rejetait la lotte en Gaspésie. Lorsqu'il y avait des prises accidentelles de lotte, on la jetait. On disait

[Traduction]

we try to get all those specialty items because they attract customers. Believe me, people adore specialty fish like that.

Senator Le Moyne: I can believe it. I was a fan of Waldman's for years before I moved to Ottawa. Are the cod tongues you sell mixed with cheeks?

Mr. Arsenault: We try to get them without cheeks. It's a bit ironic to see that in Montreal people don't seem to like them with cheeks, whereas in other parts of Canada they prefer them with the cheeks. I believe in Toronto people actually prefer the cheeks to the tongues.

Senator Le Moyne: Because people there have poor taste, probably. Do you sell tinned cod liver?

Mr. Arsenault: Yes, we sell a lot of it. Unfortunately Canadian cod liver isn't very widely available.

Senator Le Moyne: That wasn't always the case.

Mr. Arsenault: No, but at a certain point there began to be problems with the levels of mercury in cod livers. Production stopped for one reason or another. Most of the cod liver currently being sold in Canada is imported from the Scandinavian countries.

Senator Le Moyne: It's no good—I have some at home that comes from Iceland and it's inedible. It can't be compared to what we used to get from Grande Rivière in the Gaspé 20 or 30 years ago. Do you remember the firm of Rhéaume? There's no comparison.

Mr. Arsenault: I have to say that when I worked for the Pêcheurs Unis, we put up cod liver from the Gaspé and from Newfoundland, and I have to say that there was a great big difference between it and what's on the market these days.

Senator Le Moyne: So I'm not imagining things.

Mr. Arsenault: I hope we'll start producing it again.

Senator Le Moyne: You mentioned bottom-feeders, which nobody's interested in. Do you sell lumpfish, the kind they take the roe from for caviar? The fish itself is delicious, excellent. I've caught it in Percé. The fishermen all around me said, «You'll be dead tomorrow if you eat that,» but here I am, alive and kicking. It's a superb fish. It looks a bit like a little satchel or a little handbag. You open it and its flesh has a lovely bluish tint, with almost no bones. Do you sell it?

Mr. Arsenault: I have to say I haven't seen any for a while, but we have carried it in the past.

Senator Le Moyne: You used to carry it, so there's still some work to be done here.

Mr. Arsenault: Yes, with all types of fish. You know a few years ago in Gaspé they wouldn't fish for burbot. When they caught some by accident they threw it back. They used to say

[Text]

que s'il y avait une baudroie, si on prenait une baudroie, elle apportait la malchance à bord du bateau. Les pêcheurs la rejetait automatiquement. Aujourd'hui c'est un produit très en demande. Il y a des opportunités comme je vous le dis pour tous ces poissons exotiques.

Le sénateur Le Moyne: Il s'agit toujours d'une question d'éducation.

M. Arsenault: C'est ça.

Senator Petten: Do you have a problem getting supplies of Canadian fish and, if so, is it a seasonal one? We have been told by witnesses who have appeared before this committee that they buy from the Boston market Canadian fish that has been sent to Boston and processed there. Obviously, that must increase the cost greatly.

Mr. Arsenault: Absolutely. Most wholesale distributors in Canada run into a lot of snags in getting regular fish fillets on a consistent basis from Canadian fish processors. Of course, some species are more scarce than others. For example, if a store runs out of sole fillets because there is no fresh sole in the marketplace, the owner might say, "Oh boy, it is difficult to get fish." But sometimes, with a little initiative, you can replace sole with something else.

However, it is true that at this time of year there is very little, for example, fresh sole or turbot available. Of course, cod, perch and a few other items are out of season. There will be more fish in the spring than at this time of year. This is the worst time of year so we have to get fish wherever we find it available. If it is available in Boston or New York, we will get it in those cities. Perhaps we at Waldman's are a little more aggressive, because we have people who are constantly on the road seeking fish for us at all times. These people travel throughout Nova Scotia, Prince Edward Island and even up to Newfoundland to get us fish. They are representatives who work for us more or less on an exclusive basis. But fresh fish is scarce in the marketplace at this time of year.

Senator Petten: Coming from Newfoundland as I do, I was thinking specifically of cod. Is cod sent to the United States and bought back by Canadians?

Mr. Arsenault: The chairman mentioned that I was associated with a project involving Air Canada to get processors in Newfoundland to improve their packaging. Along with Air Canada we developed a program to introduce fish from Newfoundland into the Los Angeles market. I think that the program has been very successful. I believe that they are moving some 100,000 pounds per week of fresh cod from Newfoundland to the Los Angeles market. The same effort has to be made to develop a market for Newfoundland cod in the Montreal and Toronto markets. The effort has to be made, and it has to be made by the processors themselves. Certainly, the market is there.

However, like I said, if we cannot get fresh fish in Newfoundland, we will seek it somewhere else. Luckily, during the season we can go to the Gaspé, New Brunswick or P.E.I. where there is also a lot of cod available. But at this time of year cod is scarce.

[Traduction]

if you caught a monkfish it meant bad luck on board, so they threw them back automatically too. Today it's in great demand. As I say, there are opportunities for all these unusual species of fish.

Senator Le Moyne: It's always a question of educating the public.

Mr. Arsenault: That's it.

Le sénateur Petten: Avez-vous du mal à vous procurer du poisson canadien et, dans l'affirmative, le poisson canadien est-il saisonnier? Des témoins qui ont comparu devant notre comité nous ont dit qu'ils achetaient à Boston du poisson canadien envoyé et conditionné là-bas. De toute évidence, ils doivent le payer beaucoup plus cher.

M. Arsenault: Absolument. La plupart des distributeurs de gros au Canada ont beaucoup de mal à s'approvisionner à un rythme régulier en filets de poisson auprès des conditionneurs canadiens. Bien sûr, il y a des espèces plus rares que d'autres. Par exemple, si un magasin vient à manquer de filets de sole parce qu'il n'y a plus de sole fraîche sur le marché, son propriétaire pourrait conclure qu'il est difficile de se procurer du poisson. Mais parfois, avec un peu d'initiative, on peut remplacer un poisson par un autre.

Cependant, il est vrai qu'à ce moment-ci de l'année, il y a très peu de sole fraîche ou de turbot frais en vente, par exemple. Bien sûr, ce n'est pas la saison de la morue, de la perche ou d'autres poissons. Il y a plus de poissons au printemps qu'à ce temps-ci de l'année. C'est le pire moment, et il nous faut donc acheter le poisson où il se trouve. Nous irons à Boston ou à New York s'il le faut. Chez Waldman, nous sommes peut-être un peu plus habiles, parce que nous avons des représentants qui sont constamment à la recherche de poisson pour nous. Nos acheteurs vont en Nouvelle-Écosse, à l'Île-du-Prince-Édouard et même jusqu'à Terre-Neuve pour acheter du poisson. Ces représentants travaillent plus ou moins exclusivement pour nous. Mais le poisson frais est rare à ce moment-ci de l'année.

Le sénateur Petten: Comme je viens de Terre-Neuve, je m'intéresse plus particulièrement à la morue. La morue est-elle vendue aux États-Unis et rachetée par les Canadiens?

M. Arsenault: Le président a indiqué que je participais à un projet en vertu duquel Air Canada doit demander aux conditionneurs de Terre-Neuve d'améliorer leurs emballages. Avec Air Canada, nous avons mis sur pied un programme pour vendre le poisson de Terre-Neuve sur le marché de Los Angeles. Ce programme aurait beaucoup de succès. Je crois qu'en offre quelque 100 000 livres par semaine de morue fraîche de Terre-Neuve sur le marché de Los Angeles. Il faut déployer les mêmes efforts pour faire une place à la morue de Terre-Neuve sur les marchés de Montréal et de Toronto. Ces efforts doivent être faits par les conditionneurs. Le marché existe assurément.

Cependant, comme je l'ai dit, si nous ne pouvons nous procurer du poisson frais à Terre-Neuve, nous l'achèterons ailleurs. Heureusement, en saison, nous pouvons nous en procurer à Gaspé, au Nouveau-Brunswick ou l'Île-du-Prince-Édouard. Mais à ce moment-ci de l'année, la morue est rare.

[Text]

The Chairman: Last year and this year things in the fishing industry have never been better, never more lucrative, whereas over the past 15 to 20 years, it has been a boom-or-bust situation. Prices have never been higher. Are we selling more fish or is it that the difference in the dollar is creating export sales? All of a sudden millions of people who never bought fish before are now buying it. Why?

Mr. Arsenault: There are a number of factors. For example, a lot of work has been done by the Canadian Government to manage our fisheries better. Company allocations have helped to iron out these peaks and valleys. In other words, everybody is not going after the same fish at the same time and things are being spread around a little better. Second, all the work of the past ten or 15 years to educate people on how to consume fish is beginning to pay off. That is why I say that it is sad to see this effort being reduced or abandoned.

Mr. Chairman, the generation that is growing up must be sold on fish. They must be educated so that they acquire a taste for fish.

However, there are other factors involved. People are more conscious of their health and their diet. There have been a lot more promotions of fish by private industry itself. For example, they have created this confidence that did not exist before by improving their packaging and featuring their brand names and probably being more responsible than they were before.

The development of fresh fish boutiques in the supermarkets has made fish much more available to the consumer. I have with me today some publicity material put out by the Heart Foundation in the U.S. and in Australia concerning the consumption of fish. All these factors put together, I think, have helped create the demand for fish. Even though fish is expensive today, believe me it is still the best bargain in the world.

The Chairman: Tell me, Mr. Arsenault, have you made a study of the people who are buying fish today with respect to which income bracket they belong to? Can you tell us who are buying fish at the prices that now prevail? Are poor people buying fish because of the health factor, or is it the middle to upper classes that are buying fish today?

Mr. Arsenault: I would say at Waldman's we see every class of people come in to buy fish. However, what happens is that there are lower-value fish or lower-priced fish if you wish, that people are buying. For example, you can buy mackerel for approximately \$0.99 per pound. As a matter of fact, I saw mackerel advertised this morning on sale in Ottawa at \$0.79 per pound. You can buy the fillets I was referring to before at prices that range from \$1.69 to \$2.99 per pound.

In Quebec, there is a saying that there are more cadillacs in Quebec than anywhere else in the world, and yet we see the same thing. People love seafood and they go for scampi, lobster, crabmeat and those types of product. Therefore there is a mixture of both. People in the higher revenue brackets will entertain more, with seafood. People who are in the medium-income bracket also love seafood and will have a snack once in a while and when they do it, they do it well. They either buy

[Traduction]

Le président: Depuis l'an dernier, les affaires dans l'industrie de la pêche n'ont jamais été aussi bones, jamis aussi rentables, et depuis 15 ou 20 ans l'industrie est en plein essor. Les prix n'ont jamais été aussi élevés. Vendons-nous plus de poisson ou est-ce en raison de la différence du dollar qu'il y a des ventes à l'exportation? Des millions de consommateurs, qui n'avaient jamais acheté de poisson, en achètent aujourd'hui. Pourquoi?

M. Arsenault: De nombreux facteurs entrent en jeu. Par exemple, le gouvernement canadien a beaucoup fait pour améliorer l'exploitation de nos pêcheries. Les contingents ont permis d'aplanir les fluctuations du marché. Autrement dit, on ne pêche pas tous le même poisson en même temps, et la pêche est plus équilibrée. Deuxièmement, tous les efforts des 10 ou 15 dernières années pour amener la population à consommer du poisson commencent à porter leurs fruits. C'est pourquoi je trouve qu'il est triste qu'ils soient réduits ou abandonnés.

Monsieur le président, la jeune génération doit aimer le poisson. On doit lui donner le goût d'en manger.

Cependant, il y a d'autres facteurs qui entrent en ligne de compte. Les consommateurs sont plus conscients qu'il doivent se garder en santé et bien se nourrir. L'industrie privée fait beaucoup plus de publicité pour le poisson. Par exemple, elle inspire plus confiance depuis qu'elle a amélioré ses emballages et fait connaître ses différentes marques de commerce et depuis qu'elle est plus professionnelle.

L'aménagement de poissonneries dans les supermarchés rend le poisson plus accessible au consommateur. J'ai apporté avec moi aujourd'hui de la publicité faite par les fondations du cœur des États-Unis et de l'Australie au sujet de la consommation du poisson. Tous ces facteurs réunis ont contribué, à mon avis, à constituer une demande pour le poisson. Même si le poisson est cher aujourd'hui, son prix est encore très avantageux partout dans le monde.

Le président: Monsieur Arsenault, avez-vous fait une étude pour déterminer dans quelles couches sociales on retrouve les consommateurs de poisson? Pouvez-vous nous dire qui achète du poisson aux prix actuels? Est-ce que ce sont les plus démunis qui achètent du poisson pour leur santé ou les consommateurs des classes moyenne et privilégiée?

M. Arsenault: Je dirais que Waldman, est fréquenté par des gens de tous les milieux. Mais il est toujours possible d'acheter le poisson le moins cher. Par exemple, on peut acheter du maquereau à environ 99¢ la livre. En fait, ce matin, j'ai vu qu'on annonçait le maquereau à 79¢ la livre à Ottawa. On peut acheter des filets dont j'ai parlés plus tôt à des prix qui se situent entre 1,69 \$ et 2,99 \$ la livre.

On dit qu'au Québec il y a plus de cadillacs que partout ailleurs dans le monde, et pourtant. Les gens adorent les fruits de mer et achètent des langoustines, du homard, du crabe etc. Il y a donc un mélange des deux. Ceux dont les revenus sont supérieurs préparent plus souvent des fruits de mer quand ils reçoivent. Ceux dont les revenus sont moyens aiment aussi les fruits de mer et en achètent à l'occasion pour bien se régaler. Ils vont en manger au restaurant ou s'en préparent chez eux.

[Text]

seafood at the restaurant or they take it home and cook it there.

The Chairman: You mentioned that the Canadian government was doing a lot of promotion of fish and that suddenly, last year, they stopped doing that. In your opinion, where does the responsibility lie for the promotion of fish? Does it lie with the industry?

Mr. Arsenault: I think what happened was that there was an evolution on the type of work that was being done by the government and the type of work that was being done by private industry. When the government changed in 1984, the new government came out with the idea that this should be a joint venture between private industry and government. The Canadian Seafood Advisory Council, which was formed approximately one year ago, has done a very good job with the funds that they have available to them. There has also been a regrouping of the larger processors.

However, if you look at what our industry is composed of and the various types of species that are fished throughout Canada, I think there is a lack somewhere. I think there are opportunities for both the large and small producers and I think the government should become much more involved in the promotion and development of new species and in getting them introduced into the marketplace. Unfortunately, until now, a lot of the government activities have been oriented towards helping out the fishing industry. Perhaps if the government gave some aid to those who distribute the products across the country in order to help them increase consumption, this would also be helpful. For example, there was a species chart that was produced by the Canadian government several years ago. That was a really successful production and you could see those charts in almost every fish shop across the country. This chart is no longer available but the market is demanding things such as that. There were also posters that were distributed saying things such as "Fish is good for you." These types of promotional things were very well accepted by the trade. It is that type of support that can help those who distribute fish in Canada, be they wholesale distributors, chain stores or even restaurants, to promote the consumption of more Canadian fish in the marketplace.

The Chairman: A couple of years ago, we had a witness who indicated that he felt that Canada was falling behind in technology in introducing new methods of packaging. He felt also that Third World countries who, in the past, had made no impression on the world market, were now reaching the stage where they were concentrating more on the techniques of selling fish and becoming competitive with Canada. Can you tell me whether you think we are doing enough in that area, or are we sitting back on our laurels saying: "We are selling all the fish we can get now."

Mr. Arsenault: I am not saying that we are falling behind because I think we have some of the best fish marketers here in Canada. When you look at what has been done, for example, by National Sea and with Fishery Products International, for example they own a pretty fair share of the U.S. market. Also, you see their products all over the world. They have done a very good job of marketing.

[Traduction]

Le président: Vous avez indiqué que le gouvernement canadien faisait beaucoup de promotion pour le poisson et que, l'an dernier, il avait arrêté. À votre avis, à qui revient la responsabilité d'assurer la promotion du poisson? Est-ce à l'industrie?

M. Arsenault: Je pense qu'il y a eu une évolution en ce qui concerne les attributions du gouvernement et celle de l'industrie privée. En 1984, le nouveau gouvernement qui a pris le pouvoir estimait que la promotion devait être faite conjointement par l'entreprise privée et le gouvernement. Le Conseil canadien consultatif des produits de la mer, formé il y a environ un an, a fait du très bon travail avec les fonds dont il disposait. En outre, les grands conditionneurs se sont regroupés.

Cependant, compte tenu de la composition de notre industrie et des différentes espèces pêchées au Canada, je pense qu'il y a des lacunes dans certains domaines. À mon avis, il y a des débouchés tant pour les grands que les petits producteurs, et le gouvernement devrait contribuer davantage à la promotion et à la mise en valeur de nouvelles espèces ainsi qu'à leur mise en marché. Malheureusement, jusqu'à maintenant, le gouvernement a surtout aidé l'industrie de la pêche. S'il accordait de l'aide à ceux qui distribuent le poisson dans le pays pour aider à améliorer la consommation, ce serait aussi utile. Par exemple, un tableau des espèces a été conçu par le gouvernement canadien il y a plusieurs années. Il était très bien fait et la plupart des poissonneries du pays l'affichait. On ne le trouve plus, mais le marché a besoin de moyens de promotion de ce genre. Il y a eu aussi des affiches distribuées sur lesquelles on pouvait lire que le poisson est bon pour la santé. Pareille promotion était très bien acceptée par l'industrie. Ce sont des moyens de ce genre qui peuvent aider les distributeurs de poisson du Canada, grossistes, grands magasins ou même restaurants, à accroître la consommation du poisson canadien sur le marché.

Le président: Il y a quelques années, un témoin nous a indiqué que les nouvelles méthodes d'emballage du Canada n'étaient pas des plus modernes. Il estimait aussi que les pays du Tiers monde qui, par le passé, avaient peu d'influence sur le marché mondial, en étant rendus à privilégier les techniques de vente du poisson et commençaient à concurrencer le Canada. Pensez-vous que nous sommes assez actifs dans ce domaine ou que nous nous contentons des ventes que nous réalisons actuellement.

M. Arsenault: Je ne crois pas que nous prenions du retard parce que nous avons quelques-uns des meilleurs promoteurs de poisson ici au Canada. Prenons par exemple *National Sea* et *Fishery Products International* qui détiennent une part assez importante du marché américain. On voit leurs produits partout dans le monde. Ils ont fait du très bon travail en matière de commercialisation.

[Text]

However, there is a lot more that can be done. There are a lot of small processors. These are the people who need coaching in marketing. This is a role that can be played or even enhanced by government. For example, the Freshwater Fish Marketing Corporation in Winnipeg has done a tremendous job of marketing freshwater fish throughout the world.

The Chairman: Do you buy much from them?

Mr. Arsenault: Yes, we are probably one of their largest Canadian customers. We use a lot of freshwater fish.

The Chairman: In the freshwater fish study that we undertook, we had a lot of contact with them. Did you read our report on freshwater fish?

Mr. Arsenault: Yes. I must comment that that is a very interesting report.

The Chairman: I think Senator Cochrane wants to ask some questions so I will make this my last question. You mentioned National Sea and FPI. They are both evidently doing a fantastic job. What I am trying to get at is: Are they squeezing the small inshore fishery? National Seal and FPI are both into factory freezer trawlers and are taking fish which probably would have come further inshore and are thereby denying the inshore fishermen that species. There are a lot of small processing plants around the country which are being squeezed out of the market. My question is: Is there still room for them?

Mr. Arsenault: Yes, I think there is room for inshore plants. I think there is still fish there. Of course, I am not an expert when it comes to the resource itself but I think the opportunities are there for both the large and small producers.

The Chairman: Are you in contact with any small plant operators?

Mr. Arsenault: Oh, yes. I would say that most of our suppliers are smaller processors. We love doing business with them. We also do business with large processors, but I think it is the smaller processors who are the life of the marketplace, if you wish. They are entrepreneurs and I think we must have a lot of admiration for them. They work hard and, just as we go out and get our fish, they go out and get their markets. Some of them have created for themselves very interesting niches in different places. This is why some small processors in Newfoundland, for example, have terrific production. They do not necessarily sell all of their fish in Boston. I know that some of these producers sell in places like Indianapolis, for instance, or Dallas, Texas.

The market is wide. Some processors sell exclusively in the Canadian market and I think that they are also doing well.

Senator Cochrane: Mr. Arsenault, you have already answered some of my questions with respect to the promotion of fish products. That is where I feel a lot of work must be done. I agree with you about bragging about our product and I agree with you about improving our packaging. I think that as

[Traduction]

Pourtant, il y a encore beaucoup à faire. Il y a beaucoup de petits conditionneurs. Ils ont besoin de conseils en matière de commercialisation. C'est un rôle que peut jouer et même faire valoir le gouvernement. Par exemple, l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce, à Winnipeg, a réussi de façon remarquable à commercialiser le poisson d'eau douce partout dans le monde.

Le président: Achetez-vous beaucoup de l'Office?

M. Arsenault: Oui, nous sommes probablement un de ses principaux clients canadiens. Nous achetons beaucoup de poisson d'eau douce.

Le président: Au cours de l'étude sur le poisson d'eau douce que nous avons effectuée, nous avons eu beaucoup de contact avec l'Office. Avez-vous lu notre rapport sur le poisson d'eau douce?

M. Arsenault: Oui. Je dois dire qu'il est très intéressant.

Le président: Comme je pense que le sénateur Cochrane aimerait poser des questions, celle-ci sera ma dernière. Vous avez parlé de *National Sea* et de *Fishery Products International*. Tous les deux font de toute évidence de l'excellent travail. J'aimerais savoir s'ils ne font pas la vie dure à la pêche artisanale? En effet ces deux entreprises ont des chalutiers-usines réfrigérés et capturent le poisson avant qu'il ait pu atteindre la côte et en privent donc les petits pêcheurs côtiers. Il y a beaucoup de petits conditionneurs au pays qui sont évincés du marché. J'aimerais savoir s'il existe encore une place pour eux?

M. Arsenault: Oui, je crois qu'il y a de la place pour les petits conditionneurs. Je pense qu'il y a encore du poisson sur les côtes. Évidemment, je ne suis pas un expert en matière de ressources piscicoles, mais je pense qu'il y a des débouchés tant pour les gros conditionneurs que pour les petits.

Le président: Avez-vous des contacts avec des petits conditionneurs?

M. Arsenault: Oui. La plupart de nos fournisseurs sont de petits conditionneurs. Nous aimons beaucoup faire affaire avec eux. Nous achetons aussi de gros conditionneurs, mais je pense que ce sont les plus petits qui sont le nerf du marché, si vous voulez. Ils sont entreprenants et je pense que nous devons avoir beaucoup d'admiration pour eux. Ils travaillent dur, et tout comme nous nous donnons du mal pour nous procurer du poisson, ils se battent pour abtenir leurs marchés. Certains d'entre eux se sont taillés des places très intéressantes à différents endroits. C'est pourquoi de petits conditionneurs de Terre-Neuve, par exemple, ont des productions impressionnantes. Ils ne vendent pas nécessairement tout leur poisson à Boston. J'en connais qui en vendent à Indianapolis ou à Dallas, au Texas, par exemple.

Le marché est grand. D'autres conditionneurs vendent uniquement sur le marché canadien et je pense qu'ils sont aussi prospères.

Le sénateur Cochrane: Monsieur Arsenault, vous avez déjà répondu à certaines des questions que je voulais poser au sujet de la promotion des produits du poisson. À mon avis c'est dans ce secteur qu'il y a beaucoup à faire. Je suis d'accord avec vous qu'il faut faire valoir nos produits et améliorer notre embal-

[Text]

a committee, Mr. Chairman, we should certainly look at what the Canadian government is doing with regard to the promotion of fish. Perhaps within our report we should discuss this issue.

Perhaps the wholesale distributors need some further education, because it is through these people that the fish reach the consumer. If the fish is attractively displayed in the stores, I am sure that people will buy it. I think that we should consider the aspect of the display of fish in our supermarkets. I am particularly discussing eastern Canada, of course, where I come from, because I have not recently seen any appreciable change in this respect. Certainly in Montreal and in the larger centres in Ontario, the major food stores have changed their approach to the marketing of fish. But this is not happening so much in eastern Canada. I feel that it is our wholesale people who need to be educated so as to make their product more attractive to the consumer.

Mr. Arsenault: You are absolutely right, senator. I believe that either the Canadian government or the provincial authorities should support schools that will develop the distribution and marketing of fish in the food chain. There is a distinct lag there. At Provigo, we have recently undertaken a program with which we are training our people to manipulate fish. We give them various suggestions and have covered different subjects, such as sanitation, presentation of the fish on the counter, keeping the fish fresh and other varied topics. This is something that most seafood distributors should be interested in.

I know that there are food chains in the maritimes that have developed some nice fish sections in their stores and they are training their people. I think they are doing a good job. In Montreal, we have recently opened a few Maxi stores. They are superstores. In every one of them there is a fish boutique and the people behind those counters are well informed. We brought in some professionals to talk to them, over a period of three days, about fish. We tell them where the fish comes from, how it is fished and so on. We gave them a good three-day education. Then, when customers ask questions about fish, at least they know what to answer.

All of our sales staff had to work behind the counter in order to learn how to cut fish, how to serve it and all the rest of it. When they talk to a chef in a restaurant, they know what they are talking about. Anything that government agencies can do to enhance this sort of education I am in agreement with. We, as part of the industry, are quite willing to co-operate as fully as we can with any agency that wants to develop this sort of training. Let's face it—it would be extremely useful for us.

Senator Cochrane: I agree that those educational seminars are excellent.

Mr. Arsenault: One of the biggest drawbacks to enhancing further the distribution of fish is the lack of those people who really are knowledgeable on the subject.

[Traduction]

lage. Monsieur le président, notre comité devrait assurément étudier les mesures prises par le gouvernement du Canada en ce qui a trait à la promotion du poisson. Nous devrions peut-être traiter de cette question dans notre rapport.

Peut-être que les grossistes devraient en apprendre davantage parce que ce sont eux qui servent d'intermédiaires entre les conditionneurs et les consommateurs. Si les étalages dans les magasins sont attrayants, je suis certain que les consommateurs achèteront du poisson. Je pense que nous devrions songer à l'apparence des comptoirs de poisson dans les supermarchés. Je parle surtout de l'est du Canada, bien sûr, d'où je viens, parce que je n'ai pas remarqué de changements appréciables à ce sujet récemment. Sûrement qu'à Montréal et dans les grands centres de l'Ontario, les grands magasins d'alimentation ont changé d'attitude en ce qui a trait à la commercialisation du poisson. Mais ce n'est pas tellement le cas dans l'est du Canada. J'estime que ce sont nos grossistes qui doivent apprendre comment rendre leurs produits plus attrayants pour les consommateurs.

M. Arsenault: Vous avez absolument raison, sénateur. Je crois que le gouvernement fédéral ou les autorités provinciales devraient appuyer les écoles qui encouragent la distribution et la commercialisation du poisson. Il y a un manque évident à cet égard. Chez Provigo, nous avons récemment mis sur pied un programme de formation de nos employés en ce qui concerne la manipulation du poisson. Dans le cadre de séminaires, nous offrons diverses suggestions et nous abordons des sujets comme l'hygiène, la présentation du poisson dans les comptoirs, la conservation, etc. Voilà quelque chose qui devrait intéresser la plupart des distributeurs de produits de la mer.

Je sais qu'il y a des chaînes alimentaires dans les Maritimes qui ont créé des étalages de poissons fort attrayants dans leurs magasins et qui forment leurs employés. Je pense qu'ils font de l'excellent travail. À Montréal, nous venons d'ouvrir quelques magasins Maxi. Il s'agit de grandes surfaces. Dans chacun d'eux, on trouve un comptoir de poisson et les employés qui y servent la clientèle sont bien informés. Nous réservons une période de trois jours, au cours de laquelle des spécialistes informent les employés au sujet du poisson. On leur dit d'où vient le poisson, comment il est pêché, et ainsi de suite. C'est un cours intensif de trois jours. Ensuite, lorsque les clients posent des questions au sujet du poisson, ils savent au moins quoi répondre.

Tous nos vendeurs ont dû faire un stage dernière le comptoir afin d'apprendre comment découper le poisson, le servir etc. Lorsque nos employés s'adressent au chef d'un restaurant, ils parlent en connaissance de cause. J'appuie toute mesure que les organismes gouvernementaux pourraient prendre pour favoriser ce genre d'éducation. Nous, de l'industrie, serions fort disposés à collaborer pleinement avec tout organisme intéressé à mettre sur pied un programme de formation du genre. Soyons francs, cela servirait au mieux nos intérêts.

Le sénateur Cochrane: Je conviens que l'idée de ces séminaires éducatifs est excellente.

M. Arsenault: L'un des grands problèmes que pose l'amélioration de la distribution du poisson tient au petit nombre de gens qui sont réellement compétents en la matière.

[Text]

The Chairman: Can you tell us anything, Mr. Arsenault, about containers? Are you satisfied with the way your store receives fish from the marketplace?

Mr. Arsenault: Yes. I must say that there have been tremendous improvements recently. I remember when the Department of Fisheries and Oceans first began a transportation program with Air Canada. At one stage Air Canada was transporting some 2 million pounds of fish and had all sorts of problems with leakages in their aircraft. When the fish arrived in the marketplace, it was not properly iced and so forth. I believe that today Air Canada probably handles about 25 million pounds of fish, and all of the other airlines in Canada have jumped on the bandwagon. Guidelines have been established for the acceptance of fresh fish that have been transported by air. That part of the business has been improved tremendously.

Today, we rarely get fish that is not properly packaged. There is the odd problem that arises, but in the last two or three years there have been tremendous improvements in this respect.

I might add that the packaging companies are much more conscious of the problems that could arise in the manipulation of fresh fish. When they go out to sell the packaging material to people in our industry, they promote the proper sort of materials. A lot of work has been done in this regard and I think it has been successful.

The Chairman: In answer to a question put to Senator Thériault, you mentioned that you get 60 per cent of your supply from outside the country. That amounts to twice what you buy in Canada. Are companies like National Sea directed too much toward the export trade while forgetting Canadian consumption? How can we build up this area of our trade in the light of tariffs and everything else that may affect our export trade in the future? Is Canada doing enough to promote domestic sales of fish?

Mr. Arsenault: I can give you an answer in two parts, senator. First, you must realize that the Waldman Division deals within an ethnic context. It is our mission, so to speak, to bring to the various ethnic populations the kinds of fish that they used to have at home. Consequently, our business is very different from that of the more conventional fish distributor.

Secondly, I believe that the large companies are putting some effort into developing the Canadian market. I think they could do more, particularly in the area of fresh fish. I think they could put more emphasis upon product development for the Canadian market. Even though they are doing a fair job, I think there is a lot of room for improvement. One of the problems here, though, is that the availability of fish in Canada fluctuates. If someone is looking for IQF sole fillets from Canada today, believe me, the market is completely dry. There is none around, yet most of the production has been marketed

[Traduction]

Le président: Pouvez-vous nous parler un peu des conteurs, monsieur Arsenault? Êtes-vous satisfait de la façon dont votre magasin reçoit le poisson en provenance du marché?

M. Arsenault: Absolument. Je dois dire d'ailleurs qu'il y a eu récemment une amélioration considérable à cet égard. Je me souviens de l'époque où le ministère des Pêches et des Océans a amorcé un programme de transport en collaboration avec Air Canada. À un moment donné, Air Canada transportait quelque 2 millions de livres de poisson et était en butte à toutes sortes de problèmes de fuites dans ses avions. Lorsque le poisson arrivait sur le marché, il n'était pas réfrigéré convenablement, et ainsi de suite. Je pense qu'à l'heure actuelle, Air Canada manutentionne probablement environ 25 millions de livres de poisson, et toutes les autres compagnies aériennes canadiennes lui ont emboîté le pas. On a élaboré des lignes directrices au sujet de l'acceptabilité du poisson frais qui a été transporté par voie aérienne. Cet aspect de l'industrie s'est énormément amélioré.

Aujourd'hui, il est rare qu'arrive du poisson mal emballé. Il survient bien un problème de temps en temps, mais depuis deux ou trois ans, nous avons noté un progrès considérable à cet égard.

J'ajouterai que les compagnies d'emballage sont beaucoup plus sensibilisées aux problèmes qui risquent de survenir dans la manipulation du poisson frais. Dans leurs efforts de promotion de leur emballage auprès des gens de l'industrie, ils mettent l'accent sur le caractère approprié des matériaux utilisés. On a déployé des efforts remarquables dans ce domaine et je pense qu'ils ont été couronnés de succès.

Le président: En réponse à une question posée au sénateur Thériault, vous avez mentionné que 60p. 100 de votre approvisionnement provient de l'étranger. Cela représente le double de vos achats au Canada. Des compagnies comme la National Sea mettraient-elles trop l'accent sur le commerce extérieur, au détriment de la consommation canadienne? Comment pouvons-nous espérer prendre de l'expansion dans ce secteur commercial compte tenu des droits et autres mesures qui risquent de frapper durement nos exportations à l'avenir? Le Canada fait-il suffisamment d'efforts pour promouvoir la vente du poisson au pays?

M. Arsenault: Je vous donnerai une réponse en deux volets, sénateur. Premièrement, il faut comprendre que la division Waldman évolue dans un contexte ethnique. Notre mission, pour ainsi dire, est de fournir à une clientèle ethnique le genre de poisson qu'elle avait l'habitude de consommer. Par conséquent, notre approche est très différente de celle d'un distributeur de poisson plus conventionnel.

Deuxièmement, je pense que les grandes compagnies font des efforts pour développer le marché canadien. À mon avis, elles pourraient faire plus, particulièrement dans le domaine du poisson frais. Je pense qu'elles pourraient mettre davantage l'accent sur l'amélioration du produit à l'intention du marché canadien. Même si elles font à cet égard un travail raisonnable, je pense qu'il y a place pour beaucoup d'amélioration. L'un des problèmes tient aux fluctuations qui caractérisent la disponibilité du poisson au Canada. À l'heure actuelle, croyez-moi, il est impossible de trouver du filet de sole IQF au

[Text]

outside Canada. Therefore, at this time of year, anyone wanting these kinds of fillets has to import them from Holland, Korea or somewhere else. In just a few weeks from now, however, Canadian production will start up again and there will be a lot of Canadian fillets on the market. We will be promoting a lot of Canadian fish fillets within the next few months.

The Chairman: We are studying the marketing of fish. Sometimes I wonder whether it is a useful objective. When everyone is screaming for fish and we are selling all that we can, how do you see the future? I believe that we have to look 10 years down the road and try to project what might happen.

Mr. Arsenault: As I said before, you are doing a tremendous job here at the Senate. Just your interest alone in the marketing of fish means a lot, because you are making people aware that the Senate is doing something about it. Therefore I believe that the various agencies are more or less interested in what you are doing. In looking ahead, yes, consumption of fish in Canada will continue to grow, and it is what the industry, together with the various government agencies do that, will make that happen. Your contribution is a very valuable one, because you are one of the key influences within government circles, and you should never forget that; and I encourage you to continue in the same vein.

Senator Thériault: Mr. Arsenault, I understand that you were involved with the federal government at the marketing end at one time.

Mr. Arsenault: Yes, I was.

Senator Thériault: As the chairman has said, there is quite a demand for fish. Three or four years ago, the warehouses and freezers were full and the government had to bail out the fish companies. There has been a cycle, and I am not convinced that there will not be another cycle, because in all businesses there are cycles. When you were with the government, did they ever try to organize, co-ordinate, or say that an amount, given by the producers, the processors, wholesalers and government, would be put into a pool to advertise the advantages of eating fish? The dairy industry had to do that, despite the fact that at that time butter was being touted as being bad for one's health. That industry had to promote in order to stop the negative impact of the so-called health fad at the time. They did that in the case of milk and beef. Was that idea ever advanced by government?

Mr. Arsenault: Yes, that idea has been advanced many times. However, there are a lot of different objectives in the fishing industry itself. It is a very fragmented industry and it is very difficult to establish a kind of levy that would satisfy everyone in the industry. If I recall correctly, Senator Kirby, in his study, looked into that possibility. A lot of research has been done on that. If there were a set levy for everyone and millions of dollars that could be set aside, yes, it would be

[Traduction]

Canada; le marché est complètement à sec. Il est impossible de s'en procurer, et pourtant la majeure partie de la production a été commercialisée à l'extérieur du Canada. Il s'ensuit qu'à cette époque de l'année, quiconque veut acheter ce genre de filet doit l'importer des Pays-Bas, de la Corée ou d'ailleurs. Dans quelques semaines, cependant, la production canadienne reprendra et on verra du filet canadien en quantité sur le marché. D'ici les prochains mois, nous ferons une campagne monstre pour vendre des filets de poissons canadiens.

Le président: Nous sommes en train d'étudier la commercialisation du poisson. Parfois, je me demande si c'est un objectif valable. Comment envisagez-vous l'avenir si tout le monde réclamait du poisson et que nous en vendions autant que nous pouvions? À mon avis, il nous faut nous projeter 10 ans en avant et tenter de voir ce qui va se passer.

M. Arsenault: Comme je l'ai déjà dit, vous faites de l'excellent travail ici au Sénat. Que vous vous intéressiez à la commercialisation du poisson signifie beaucoup parce que vous sensibilisez les gens par le fait même. Par conséquent, je pense que les divers organismes s'intéressent à vos travaux. Quant à l'avenir, je pense que la consommation de poisson au Canada continuera de croître et ce sont les mesures que prendront de concert l'industrie et les divers organismes gouvernementaux qui permettront cette croissance. Votre contribution est précieuse et vous exercez une influence déterminante dans l'appareil gouvernemental; vous ne devriez jamais oublier cela et je vous encourage à continuer dans la même voie.

Le sénateur Thériault: Monsieur Arsenault, je crois savoir que vous avez déjà travaillé dans un service de commercialisation du gouvernement fédéral.

M. Arsenault: C'est exact.

Le sénateur Thériault: Comme le président l'a dit tout à l'heure, la demande de poisson est forte à l'heure actuelle. Pourtant, il y a trois ou quatre ans, les entrepôts frigorifiques étaient pleins et le gouvernement a dû se porter au secours des compagnies de poisson. Il y a eu un cycle et je ne suis pas sûr qu'il n'y en aura pas d'autres; tous les secteurs connaissent des cycles. Lorsque vous travailliez pour le gouvernement, avez-vous déjà tenté d'organiser ou de coordonner une action de sorte qu'un certain montant aurait été mis dans un fonds commun par les producteurs, les conditionneurs, les grossistes et le gouvernement en vue de promouvoir les avantages liés à la consommation de poisson? L'industrie laitière a adopté cette approche, en dépit du fait qu'à l'époque, le beurre était censé être mauvais pour la santé. L'industrie a dû faire campagne afin de contrer l'impact négatif du prétendu engouement pour la santé à l'époque. On a fait cela pour le lait et le bœuf. Est-ce que cette idée a déjà été proposée par le gouvernement?

M. Arsenault: Oui, cette idée a été mise de l'avant à de nombreuses reprises. Cependant, les divers intervenants de l'industrie de la pêche visent des objectifs différents. Il s'agit d'une industrie très fragmentée et il est très difficile de prélever une taxe qui satisferait tout le monde. Si j'ai bonne mémoire, le sénateur Kirby avait envisagé cette possibilité dans son étude. De nombreuses recherches ont été effectuées là-dessus. Si nous pouvions prélever un certain montant auprès de tous les intervenants, des millions de dollars pourraient être recueillis et

[Text]

interesting; but in practical terms I understand it is extremely difficult to do.

Senator Thériault: There has never been the political will. It was not there when Senator Kirby made his report, because I pushed for it. There has never been the political will in Canada to do it—from any government. But would that not be a way of stabilizing and increasing the demand? Contrary to the beef and dairy industries, we now have the health people on our side. Prices are good and we should be promoting it, in order that five years from now we do not find ourselves in the same position.

Mr. Arsenault: You are right, senator, to a certain point, except that our industry is one that is highly export oriented. About 85 per cent of our total production is exported. Therefore a lot of people who are in the business, who do not sell very much in Canada, are not really in tune to spending a lot of money for development.

Senator Thériault: They were in tune to run to the government when they needed millions of dollars to bail themselves out.

Mr. Arsenault: You are absolutely right. That was the longest crisis faced by our industry. It was a most difficult one. I believe that everyone who was involved was affected by it. It is nice to see this turnaround, and let us hope that it is not artificial, because we do not want to see such a crisis again. That kind of crisis does not help anyone, whether you are in the industry to distribute the product, to pack it, or whatever. Everyone gets hurt in that kind of crisis. Let us hope that it will not happen again.

The Chairman: I want to tell Senator Corbin that while he was out of the room, Mr. Arsenault pegged the prime salmon in New Brunswick as being the highest quality that could be obtained. You may be glad to hear that.

Senator Corbin: the Passamaquoddy-reared down by St. Andrews?

Mr. Arsenault: Yes. Atlantic Silver is doing a first class job at marketing that product.

Senator Corbin: In that connection, Mr. Arsenault, was it a type of salmon or a cut of salmon to which earlier in your remarks you referred to as being a good bargain? You said that the prime grade salmon was selling at a very high price, but yet there were other cuts—it wasn't called salmon—that you mentioned.

Mr. Arsenault: In the marketplace today it is the top quality salmon that is the most in demand. For example, there is a strong demand for the Atlantic salmon. There is a strong demand for the coho salmon; but there is not such a high demand for the lower value species. Even though it is priced properly, there is still a lot of inventory in the market and therefore the price has not depreciated in the same way as the top quality product.

[Traduction]

cela serait fort intéressant; mais en pratique, je pense que c'est une chose extrêmement difficile à réaliser.

Le sénateur Thériault: C'est la volonté politique qui a toujours fait défaut. Il y avait un manque total de volonté à cet égard lorsque le sénateur Kirby a fait son rapport; je le sais parce que j'ai tenté de faire bouger les choses. Il n'y a jamais eu de volonté politique au Canada à cet égard—que ce soit de la part de n'importe lequel gouvernement. Mais ne serait-ce pas un moyen de stabiliser et d'accroître la demande? Contrairement aux industries bovine et laitière, les promoteurs de la santé sont de notre côté. Les prix sont bons et nous devrions faire activement campagne en faveur du poisson afin de ne pas nous retrouver au même point dans cinq ans.

M. Arsenault: Vous avez raison, sénateur, jusqu'à un certain point, sauf que notre industrie est fortement axée sur l'exportation. Nous exportons environ 85p. 100 de notre production totale. Par conséquent, il y a des tas de gens dans l'industrie qui ne vendent pas tellement au Canada et qui ne sont pas vraiment intéressés à dépenser beaucoup d'argent pour le développement du marché interne.

Le sénateur Thériault: Ils étaient fort intéressés à se traîner aux pieds du gouvernement lorsqu'ils ont eu besoin de millions de dollars pour sauver leur peau.

M. Arsenault: Vous avez tout à fait raison. L'industrie connaissait alors la plus longue crise qu'elle a jamais vécue. Ce fut extrêmement difficile. Je pense que tous les intervenants ont été durement touchés. Nous apprécions énormément le revirement de situation actuel. Espérons qu'il ne s'agit pas d'une amélioration artificielle parce que nous ne voulons certes pas revivre une crise pareille. Ce genre de crise ne profite à personne, pas plus aux distributeurs, qu'aux emballeurs, etc. Tout le monde paie dans ce genre de débâcle. Espérons que cela ne se reproduira pas.

Le président: Je tiens à signaler au sénateur Corbin que pendant qu'il était absent, M. Arsenault a déclaré que le saumon du Nouveau-Brunswick était de la plus haute qualité. Cela vous fera sans doute plaisir.

Le sénateur Corbin: Le saumon de Passamaquaddy, près de St. Andrews?

M. Arsenault: Oui. La compagnie Atlantic Silver obtient un franc succès dans la commercialisation de ce produit.

Le sénateur Corbin: À ce propos, monsieur Arsenault, n'y a-t-il pas un type de saumon ou une coupe de saumon dont vous avez parlé tout à l'heure en disant qu'il s'agissait d'une bonne affaire? Vous avez dit que le saumon de qualité supérieure se vendait très cher, mais qu'il existe d'autres coupes—ce n'était pas du saumon—que vous avez mentionnées.

M. Arsenault: Sur le marché d'aujourd'hui, le saumon de qualité supérieure est celui qui est le plus en demande. Par exemple, il y a une forte demande de saumon de l'Atlantique. Le saumon coho est très populaire, mais la demande n'est pas aussi forte en ce qui concerne les espèces de qualité inférieure. Même s'il se vend à un prix raisonnable, il subsiste des excédents sur le marché. Par conséquent son prix n'a pas augmenté autant que celui d'un produit de qualité supérieure.

[Text]

Senator Corbin: That is because of the demand for high grade.

Mr. Arsenault: Yes. For example, the chum salmon from the west coast is not really appreciated in value compared with the coho. That basically is what I meant.

The Chairman: Should FPI be privatized, and have you bought any shares?

Mr. Arsenault: To be honest with you, Mr. Chairman, I tried to buy shares. I called my broker and there were none available. I think it is a tremendous investment. In today's market, it should do well. May I say that I have brought in copies of an interesting editorial that I saw in the *Seafood Leader* magazine, called "A Whole New Ball Game". I think that honourable senators should read this, because it really tells the story. The story that is told in there applies to almost every type of top species of fish and seafood products on the market today.

The Chairman: We intend to subscribe to the magazine.

Senator Thériault: You mentioned Atlantic Silver salmon. Do you display this fish side by side with the same salmon that you bring from Norway?

Mr. Arsenault: Yes. It is slightly different in taste. The one from Norway is a little paler than the one from New Brunswick. Yet, the one from Scotland has an entirely different colour. So they are basically three different products.

Senator Thériault: Which one sells the best?

Mr. Arsenault: In our store right now the one from New Brunswick is really in strong demand, and people who buy it come back wanting more. Restaurateurs are requesting it as well.

Senator Thériault: Can you get all you want?

Mr. Arsenault: Up to now supplies have been very steady.

Senator Thériault: Do you foresee an overabundance?

Mr. Arsenault: No, I do not think so.

Senator Thériault: That is because they are just starting up. Do you think this fish will replace or displace cod?

Mr. Arsenault: No. A lot more farm salmon from various sources is coming available right now. For example, you can get farm salmon in North Maine now.

Senator Thériault: In North Maine? On the coast?

Mr. Arsenault: Yes. Farm salmon from Western Canada as well as from the Western United States is coming into the marketplace. Of course, we do not bring in too much farm salmon yet from outside Canada. Atlantic Silver has been our best and most consistent supplier, and we hope that they continue to do so.

[Traduction]

Le sénateur Corbin: C'est à cause de la demande pour le poisson de qualité supérieure.

M. Arsenault: C'est vrai. Ainsi, le saumon keta de la côte ouest n'a pas vraiment gagné en valeur comparativement au saumon coho. C'est essentiellement ce que je voulais dire.

Le président: Croyez-vous que la FPI devrait être privatisée ou avez-vous acheté des actions?

M. Arsenault: Pour être totalement franc avec vous, monsieur le président, j'ai essayé d'acheter des actions. J'ai appelé mon courtier, mais il n'y en avait pas de disponibles. Je pense que c'est un investissement formidable. Compte tenu du marché actuel, il devrait rapporter. Je signale que j'ai apporté des exemplaires d'un éditorial très intéressant intitulé «A Whole New Ball Game» que j'ai lu dans le magazine «Seafood Leader». Je pense que les honorables sénateurs devraient le lire parce qu'il est tout à fait juste. Ce qu'on y relate s'applique à pratiquement toutes les espèces de poisson et de produits de la mer de qualité supérieure en vente sur le marché aujourd'hui.

Le président: Nous avons l'intention de nous abonner à ce magazine.

Le sénateur Thériault: Vous avez parlé du saumon argenté de l'Atlantique. Le mettez-vous à l'étalage à côté du saumon que vous rapportez de Norvège?

M. Arsenault: Oui. Il a cependant un goût légèrement différent. Le saumon de la Norvège est un peu plus pâle que celui du Nouveau-Brunswick. Quant à celui qui vient d'Écosse, sa couleur est tout à fait différente. Essentiellement, il s'agit donc de trois produits différents.

Le sénateur Thériault: Lequel se vend le mieux?

M. Arsenault: Dans notre magasin, à l'heure actuelle, celui du Nouveau-Brunswick connaît une forte demande et les gens qui l'achètent en redemandent. Les restaurateurs en font aussi une grande consommation.

Le sénateur Thériault: Pouvez-vous obtenir tout le saumon que vous voulez?

M. Arsenault: Jusqu'à maintenant, l'approvisionnement a été très régulier.

Le sénateur Thériault: Prévoyez-vous des excédents?

M. Arsenault: Non, je ne le crois pas.

Le sénateur Thériault: C'est parce que ces poissons commencent à peine à se vendre. Pensez-vous que cette espèce supplantera la morue?

M. Arsenault: Non. À l'heure actuelle, du saumon d'élevage est disponible de diverses sources en grandes quantités. Par exemple, il est possible d'obtenir du saumon d'élevage en provenance du nord du Maine.

Le sénateur Thériault: Du nord du Maine? Sur la côte?

M. Arsenault: Oui. Le saumon d'élevage en provenance de l'ouest du Canada ainsi que de l'ouest des États-Unis est maintenant disponible sur le marché. Bien entendu, nous n'importons pas encore tellement de saumon de l'étranger. Le saumon argenté de l'Atlantique a été notre meilleure et plus constante source d'approvisionnement et nous espérons que cela continuera.

[Text]

The Chairman: Can you tell us about whitting fillets, Hoki, King Clip and Smooth Oreo Dory?

Mr. Arsenault: I brought with me some pamphlets of various types of fillets which give a good idea of how they are being marketed. They look like sole fillets. All the fillets look the same, though they have slightly different tastes. As you can see from the pamphlets that they are very attractively presented.

Senator Thériault: Is that a salt water fish?

Mr. Arsenault: Yes.

Senator Thériault: But it comes to us frozen?

Mr. Arsenault: No, you can get them fresh as well. There are direct flights from New Zealand and Australia to Canada. This is what I am saying, the whole market environment has changed. Earlier, we mentioned salmon coming from New Brunswick in five hours. That is true but, for example, we will phone for fish from Europe in the morning and it will land at Mirabel the following afternoon. What the airlines have done for the fishing business is tremendous. We can bring in fish from New Zealand. For example, oysters are coming in from New Zealand right now. We can also get fresh fish very rapidly from South America.

The Chairman: Mr. Arsenault, we thank you for your presentation and for coming here today.

The committee continued *in camera*.

[Traduction]

Le président: Pouvez-vous nous parler du merlu argenté, du hoki, de l'abadèche royale et des autres espèces?

M. Arsenault: J'ai apporté avec moi des brochures représentant divers types de filet qui vous donneront une bonne idée de la façon dont nous en faisons la commercialisation. Ils ressemblent à des filets de sole. Tous ces filets se ressemblent mais leur goût est légèrement différent d'une espèce à l'autre. Comme vous pouvez le voir dans les brochures, ils sont présentés de façon très attrayante.

Le sénateur Thériault: S'agit-il de poissons d'eau salée?

M. Arsenault: Oui.

Le sénateur Thériault: Mais ils nous arrivent congelés?

M. Arsenault: Non; on peut aussi les obtenir frais. Il y a des vols directs en provenance de la Nouvelle-Zélande et de l'Australie à destination du Canada. Comme je le disais, c'est l'environnement commercial tout entier qui a changé. Tout à l'heure, nous avons mentionné que nous pouvions obtenir du saumon du Nouveau-Brunswick en cinq heures. C'est exact, mais j'ajouterai que nous pouvons commander le matin du poisson d'Europe qui atterrira à Mirabel le lendemain après-midi. La contribution des compagnies aériennes au commerce du poisson est inouïe. Nous pouvons aussi faire venir du poisson de la Nouvelle-Zélande. Par exemple, à l'heure actuelle, les huîtres arrivent de Nouvelle-Zélande. Il nous est aussi possible d'obtenir du poisson frais très rapidement d'Amérique du Sud.

Le président: Monsieur Arsenault, nous vous remercions d'être venu ici aujourd'hui nous présenter votre mémoire.

Les travaux du comité se poursuivent à huis clos.



*If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9*

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnement et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9*

WITNESS—TÉMOIN

From Waldman Division of Provigo Distribution Inc.:

Mr. André Arsenault, General Manager.

De la compagnie Provigo Distribution Inc.—Division Waldman:

M. André Arsenault, gérant général.



Second Session
Thirty-third Parliament, 1986-87

Deuxième session de la
trente-troisième législature, 1986-1987

SENATE OF CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

Fisheries

Chairman:
The Honourable JACK MARSHALL

Tuesday, May 12, 1987

Issue No. 17

Seventeenth proceedings on:

The examination of all aspects of
the marketing of fish in Canada
and all implications thereof

WITNESSES:

(See back cover)

SÉNAT DU CANADA

*Délibérations du Comité sénatorial
permanent des*

Pêches

Président:
L'honorable JACK MARSHALL

Le mardi 12 mai 1987

Fascicule n° 17

Dix-septième fascicule concernant:

L'étude de la commercialisation du poisson
au Canada dans tous ses aspects et
répercussions

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON FISHERIES

Chairman: The Honourable Jack Marshall

Deputy Chairman: The Honourable L. Norbert Thériault

and

The Honourable Senators:

| | |
|------------------|----------------|
| Bielish | *Murray, P.C. |
| Cochrane | (or Doody) |
| Corbin | Molgat |
| Cottreau | Perrault, P.C. |
| Le Moyne | Rossiter |
| *MacEachen, P.C. | Simard |
| (or Frith) | Watt |

**Ex Officio Members*

(Quorum 4)

Pursuant to rule 66(4) of the Rules of the Senate:

On April 13, 1987

Senator Orville H. Phillips (added)

On May 12, 1987

Senator Eileen Rossiter replaced Senator Orville H. Phillips

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES PÊCHES

Président: L'honorable Jack Marshall

Vice-président: L'honorable L. Norbert Thériault

et

Les honorables sénateurs:

| | |
|------------------|----------------|
| Bielish | *Murray, C.P. |
| Cochrane | (ou Doody) |
| Corbin | Molgat |
| Cottreau | Perrault, C.P. |
| Le Moyne | Rossiter |
| *MacEachen, C.P. | Simard |
| (ou Frith) | Watt |

**Membres d'office*

(Quorum 4)

Conformément à la règle 66(4) du Règlement du Sénat:

Le 13 avril 1987

Le sénateur Orville H. Phillips (ajouté)

Le 12 mai 1987

Le sénateur Eileen Rossiter remplace le sénateur Orville H. Phillips

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate, on Tuesday, October 28, 1986:

“Pursuant to the Order of the Day, the Senate resumed debate on the motion of the Honourable Senator Marshall, seconded by the Honourable Senator Murray, P.C.:

That the Standing Senate Committee on Fisheries be authorized to examine all aspects of the marketing of fish in Canada, and all implications thereof;

That the papers and evidence received and taken on the subject before the Committee during the 1st Session of the 33rd Parliament be referred to the Committee; and

That the Committee report no later than September 15, 1987.

After debate, and—

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.”

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat le mardi 28 octobre 1986:

«Suivant l'Ordre du jour, le Sénat reprend le débat sur la motion de l'honorable sénateur Marshall, appuyé par l'honorable sénateur Murray, C.P.,

Que le Comité sénatorial permanent des pêches soit autorisé à étudier la commercialisation du poisson au Canada dans tous ses aspects et répercussions;

Que les documents et témoignages recueillis à ce sujet par le Comité au cours de la 1^{re} session du 33^e Parlement soient déférés à ce Comité, et

Que le Comité fasse rapport au Sénat au plus tard le 15 septembre 1987.

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

Le greffier du Sénat

Charles A. Lussier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, MAY 12, 1987
(29)

[Text]

The Standing Senate Committee on Fisheries met this day at 11:00 a.m., the Chairman, the Honourable Senator Jack Marshall, presiding.

Members of the Committee present: The Honourable Senators Bielish, Cochrane, Corbin, Cottreau, Le Moyne, Marshall, Simard and Thériault. (8)

Other Senators present: The Honourable Senators Petten and Robertson. (2)

In attendance: Mr. Vince Gobuyan, Director of Research of the Committee, Research Branch, Library of Parliament; Mr. Claude Emery, Research Assistant, Research Branch, Library of Parliament; and Miss Laura Fox, Administrative and Research Assistant of the Committee.

Also in attendance: The Official Reporters of the Senate.

Witnesses:

From Metron Instruments Inc.:

Mr. Alastair Allan, President;

Mr. Peter Vilks, Vice President—Marketing;

Mr. Robert Hattin, Marketing Manager.

The Committee resumed the examination of all aspects of the marketing of fish in Canada, and all implications thereof.

The witnesses made a statement and answered questions.

At 12:18 p.m., the Committee proceeded *in camera* for the consideration of matters pertaining to its future business.

At 12:30 p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

Le greffier du Comité

Diane Deschamps

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 12 MAI 1987
(29)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des pêches se réunit aujourd'hui à 11 heures sous la présidence de l'honorable Jack Marshall (président).

Membres du Comité présents: Les honorables sénateurs Bielish, Cochrane, Corbin, Cottreau, Le Moyne, Marshall, Simard et Thériault. (8)

Autres sénateurs présents: Les honorables sénateurs Petten et Robertson. (2)

Également présents: M. Vince Gobuyan, directeur de la recherche, Service de recherche, Bibliothèque du Parlement; M. Claude Emery, attaché de recherche, Service de recherche, Bibliothèque du Parlement et M^{lle} Laura Fox, attachée de recherche et adjointe administrative du Comité.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

Témoins:

De la compagnie Metron Instruments Inc.:

M. Alastair Allan, président;

M. Peter Vilks, vice-président à la commercialisation;

M. Robert Hattin, directeur de la commercialisation.

Le Comité poursuit l'étude de la commercialisation du poisson au Canada dans tous ses aspects et répercussions.

Les témoins font une déclaration et répondent aux questions.

A 12 h 18, le Comité poursuit, à huis clos, l'étude des questions liées à ses futurs travaux.

A 12 h 30, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

EVIDENCE

Ottawa, Tuesday, May 12, 1987

[Text]

The Standing Senate Committee on Fisheries met this day at 11 a.m. to examine all aspects of the marketing of fish in Canada and all implications thereof.

Senator Jack Marshall (Chairman) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, as usual I commend the interest of the members of the committee in attending the meeting. I told someone today that this is one committee which has a waiting list for honourable senators wishing to get on it. Before I introduce the witnesses I should point out that at the end of our normal meeting we will have a short *in camera* meeting to discuss our draft report and other matters concerning the future of the committee, including our east coast trip.

I wish to welcome our witnesses today and I thank them for coming. They are representatives from Metron Instruments Incorporated, and they will present a submission to this committee. We had the pleasure of visiting them at the Boston Seafood Show, where they gave us a demonstration of their fancy and sophisticated computer system.

Senator Thériault: Mr. Chairman, this may be a matter outside of the immediate business of this committee, but yesterday morning, off the coast in my community, a tragic accident happened, when four fishermen were drowned. Their boat, overloaded with fish, sank. I wonder if the committee could ask the staff to ascertain the details and perhaps send a telegram?

The Chairman: Certainly. I think we wrote a letter in connection with some others who were in an accident.

Honourable senators, I wish to welcome our witnesses today and I thank them for coming. They are representatives from Metron Instruments Incorporated, and they will present a submission to this committee. We had the pleasure of visiting them at the Boston Seafood Show, where they gave us a demonstration of their fancy and sophisticated computer system. We were very interested in what they had to produce. On my right is Mr. Peter Vilks, Vice President, Marketing, Metron Instruments Incorporated; and on his right is Mr. Robert Hattin, Marketing Manager of the company. Mr. Vilks will be the designated speaker. I would also like to introduce Mr. Alastair Allan, the President of Metron Instruments Incorporated. We welcome him here; we are pleased that he is able to attend. We also welcome, on his right, Mr. Howard Haramis, Manager, Government Relations, Turbine and Generator Division of Westinghouse Canada Incorporated. We thank our witnesses for appearing today. Mr. Vilks, the floor is yours. You may proceed with your brief.

Mr. Peter Vilks, Vice President, Marketing, Metron Instruments Incorporated: Thank you, Mr. Chairman. We are pleased to be able to present a submission to the Standing Senate Committee on Fisheries. I recall several of you being at the

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mardi 12 mai 1987

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des pêches se réunit aujourd'hui à 11 heures pour étudier tous les aspects de la commercialisation du poisson au Canada dans tous ses aspects et répercussions.

Le sénateur Jack Marshall (président) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, nous avons quorum. Comme toujours, j'applaudis l'intérêt manifesté par les membres en assistant à cette séance. J'ai fait remarquer à quelqu'un aujourd'hui que notre comité a une liste d'attente d'honorables sénateurs qui voudraient y siéger. Avant de vous présenter les témoins, je voudrais signaler qu'à la suite des dépositions des témoins et des questions, nous tiendrons une courte séance à huis clos pour discuter de notre rapport en préparation et d'autres questions concernant l'avenir du comité, y compris notre voyage à la côte est.

Je tiens à souhaiter la bienvenue à nos témoins et les remercie d'avoir voulu comparaître. Ils représentent *Metron Instruments Incorporated*, et ils nous présenteront leur mémoire. Nous avons eu le plaisir de les rencontrer au *Boston Seafood Show*, où ils nous ont fait une démonstration de leur système d'ordinateur imaginatif et sophistiqué.

Le sénateur Thériault: Monsieur le président, mon intervention ne se rapporte peut-être pas aux préoccupations immédiates de ce comité, mais hier matin, au large de la collectivité où j'habite, il y a eu un sinistre tragique qui a pris la vie à quatre pêcheurs. Leur bateau, surchargé de poisson, a sombré. Le comité serait-il disposé à demander au personnel de préciser les circonstances de cet accident et, peut-être, d'envoyer un télégramme de condoléances?

Le président: Certainement. Je crois que nous avons déjà envoyé des messages concernant d'autres victimes de sinistres.

J'en reviens à notre séance; nous avons avec nous deux hommes de *Metron Instruments Incorporated* que nous avons rencontré au Boston Seafood Show; leurs produits nous ont beaucoup intéressés. À ma droite, voici M. Peter Vilks, vice-président, Marketing, chez *Metron Instruments Incorporated*; à sa droite se trouve M. Robert Hattin, directeur de la commercialisation dans la même entreprise. M. Vilks sera le porte-parole désigné. Mais je veux aussi présenter M. Alastair Allan, président de *Metron Instruments Incorporated*. Je lui souhaite la bienvenue. Nous sommes heureux qu'il ait pu être présent. Nous accueillons aussi, à sa droite, M. Howard Haramis, directeur des relations avec les gouvernements, Division des turbines et des génératrices, de *Westinghouse Canada Inc.* Nous remercions nos témoins de comparaître aujourd'hui. Monsieur Vilks, à vous la parole. Vous pouvez nous présenter votre mémoire.

M. Peter Vilks, vice-président, Marketing, Metron Instruments Incorporated: Merci, monsieur le président. Nous sommes très heureux d'avoir cette occasion de présenter un mémoire au Comité sénatorial permanent des pêches. Je me

[Text]

Boston Seafood Show. I acknowledge that, and we are very grateful. I should mention that Mr. Alastair Allan is not only the president of the company, but is also the founder and innovator of this particular device. We will probably go into that a little later. I should also note for the record that Mr. Haramis is here in his capacity as Manager, Government Regulations, Westinghouse. The Westinghouse tie-in is that it has a one-third equity share in the company. That is how it all ties together.

I should like to mention several procedural items at the start. I will be speaking, but I welcome any interruptions or questions as we go along, not only from those present in a listening and participating capacity, but also from Mr. Allan and Mr. Hattin. If anyone wishes to interject, please do so. I will be speaking and entertaining questions, and I imagine that at some time Mr. Hattin will make a product demonstration. We decided not to bring any fish here. We felt that some of you had already had the benefit of viewing the demonstrations, and, as you recall, we did so quite well, but we also made the place a little messy. We did not want that to happen in this chamber.

With regard to the presentation, the package which you have now been handed is the final version. The version that you received before was a draft. I should like to mention that. Also with the package you will see a newly minted brochure which describes the product, and you will probably note that there are no fish pictured in there. Therefore, you could be led to conclude that this product has far greater application than only in the fishery, although it was developed specifically for the fishery for the Department of Fisheries and Oceans.

With regard to seafood, seafood is naturally more prone to quality problems than agricultural commodities. Firstly, the variability of product and availability of stock while controllable in agricultural settings is subject to great fluctuation in seafood products. One has to take what they get as they drag their nets across the bottom of the ocean. You are not able to control the product as you can with agriculture and livestock.

Secondly, seafood harvesting unavoidably is a rough process. The fish are being dragged through the seas, unlike that of agricultural products or the pork and beef industry.

Thirdly, seafood is at least as perishable as agricultural commodities. Those three factors inherently work against the quality of seafood even before the processing begins. During processing rough handling by fish pumps, bulldozers and other practices not employed by the agriculture sector continue to negatively affect the product.

May I interject here that I am not reading from the original presentation. So if you are trying to follow me with the copy

[Traduction]

souviens que plusieurs d'entre vous étaient présents au salon des fruits de mer de Boston. Je le reconnais, et nous vous en sommes très reconnaissants. Je devrais mentionner que M. Alastair Allan n'est pas seulement le président de la compagnie, il est aussi le créateur et l'innovateur de cet appareil. Nous y reviendrons probablement un peu plus tard. Je devrais aussi signaler pour mémoire que M. Haramis est présent en qualité de directeur, Réglementation gouvernementale chez Westinghouse. Le lien avec Westinghouse s'explique du fait que cette société détient le tiers des actions de la compagnie. C'est ainsi que tout cela se tient.

Je voudrais d'abord dire quelques mots sur ma façon de procéder. Je parlerai en acceptant avec plaisir toute interruption ou question au fur et à mesure de ma présentation, de la part non seulement de ceux qui sont présents en qualité d'observateurs ou de participants, mais aussi de MM. Allan et Hattin. Si quelqu'un désire intervenir, veuillez ne pas hésiter à le faire. Je parlerai et je répondrai aux questions et j'imagine que M. Hattin fera une démonstration du produit à un moment donné. Nous avons décidé de ne pas apporter de poisson ici. Nous estimons que certains d'entre vous aviez déjà eu l'occasion d'assister à des démonstrations et, vous vous souvenez sans doute, qu'elles se sont bien déroulées mais que nous avons peu sali les lieux. Nous n'avons pas voulu que cela se produise dans cette chambre.

En ce qui concerne ma déclaration, les documents que l'on vient de vous donner sont la version finale. La version que vous avez reçue antérieurement était une ébauche. Je tiens à le souligner. Vous trouverez aussi dans la pochette un nouveau dépliant décrivant le produit; vous vous apercevrez probablement qu'aucune illustration de poisson n'y figure. Cela devrait vous porter à croire qu'il s'agit d'un produit dont le champ d'application est beaucoup plus vaste que les pêches, bien qu'il ait été conçu spécifiquement pour les pêches pour le compte du ministère des Pêches et Océans.

En ce qui concerne les fruits de mer, ces produits ont plus facilement des problèmes de qualité que les produits agricoles. En premier lieu, tandis que la variabilité du produit et la disponibilité des stocks sont contrôlables en milieux agricoles, ces facteurs sont susceptibles de fortes fluctuations lorsqu'il s'agit des fruits de mer. Les pêcheurs doivent accepter ce qu'ils prennent en traînant leurs filets au fond de la mer. Vous ne pouvez pas contrôler le produit comme avec les produits agricoles et le bétail.

En deuxième lieu, la récolte des fruits de mer est inévitablement une opération rude. Les poissons sont traînés dans la mer, contrairement aux produits agricoles ou aux industries du porc ou du bœuf.

En troisième lieu, les fruits de mer sont au moins aussi périssables que les produits agricoles. Ces trois facteurs agissent forcément de façon négative sur la qualité des fruits de mer, même avant que le traitement ne s'amorce. Au cours du traitement, la manutention rude par des pompes, des bulldozers et autres machines qui ne sont pas employées dans le secteur agricole continuent à agir négativement sur le produit.

Permettez-moi de signaler que je ne suis pas le texte de la déclaration. Donc, si vous tentez de me suivre à partir de la

[Text]

you have, you may not be able to do so. It seems incongruous that the agriculture process not beset by the incidence of quality detractors have implemented grading technology while the fishery has not. Instrumentation in support of quality is available today. We are one of the suppliers. We are probably a leading edge supplier for technology of evaluating some of the quality aspects in the fishery. But it is not being embraced by the fishery. Furthermore, where it is being embraced by the fishery, it is not in Canada.

This product was developed with the assistance and aid of different levels of government in Newfoundland, the centre of fishing in Canada. It was also used and studied by the Inspection Branch out of Newfoundland. Twenty of these devices have been sold to the Inspection Branch, but that occurred several years ago. After that point, product refinements have taken place, and we have gone into a product launch, but we have not heard from the Canadian industry. We have heard from Denmark, Norway, Iceland, Australia and the United States, and we have obviously heard from Japan—but not from Canada. I would like to have that on the record. We find that most curious. Canada being, as it is, in the pre-eminent position of fishing, it is a national heritage, and we feel dismayed by the lack of any kind of recognition.

The Colomet product launch is in progress now, and it is interesting, as I have mentioned, that we have not heard from Canadians.

Senator Thériault: Mr. Chairman, you said that we could interject. Mr. Vilks, if you find it curious, then I am amazed, because I understand that your product came about because of assistance from the various levels of government, federal and provincial—I suppose in Newfoundland?

Mr. Vilks: Very true.

Senator Thériault: Did they not purchase 20 units?

Mr. Vilks: Yes.

Senator Thériault: And the product has been refined since then. What is the department or government doing about it? When you say you heard from the industry in other countries, what have you heard? Are they buying your product or using it?

Mr. Vilks: We are just launching the product. As I mentioned before, this brochure you have before you was picked up at the airport on our way here. You are the first people to receive this brochure. We have had some free exposure from the Boston Seafood Show. We have appeared in four magazines, so we have had some publicity of that kind. The readership of these magazines and other news carriers has responded to us and has searched us out. So it is a reader inquiry type of response. These people have shown an interest, have written letters to us requesting demonstrations and requesting information.

[Traduction]

copie devant vous, vous ne pourrez probablement pas le faire. Il est étonnant que le secteur agricole, dont la qualité des produits n'est pas assujettie à de tels effets altérants, ait instauré des techniques de classement tandis que les pêches n'aient pas fait le même. Il existe des instruments qui favorisent la qualité. Nous en fournissons nous-mêmes. Nous sommes probablement un des fournisseurs d'avant-garde de la technologie d'évaluation des facteurs de qualité dans le secteur des pêches. Mais les pêches n'adoptent pas cette technologie. Et là où elle est adoptée par le secteur des pêches, elle ne l'est pas au Canada.

La mise au point de ce produit a bénéficié du soutien et de l'aide du gouvernement de Terre-Neuve, le centre des pêches au Canada. Ce produit a en outre été utilisé et étudié à Terre-Neuve par la Direction de l'inspection. Vingt de ces appareils ont été vendus à cette direction il y a plusieurs années déjà. Depuis, nous avons encore perfectionné le produit et nous l'avons lancé sur le marché, mais nous n'avons rien entendu de la part de l'industrie canadienne. Nous avons reçu des réactions du Danemark, de la Norvège, de l'Islande, de l'Australie et des États-Unis, et nous avons évidemment eu des réactions du Japon, mais pas du Canada. Je voudrais que cela soit enregistré. Nous trouvons cela très étrange, étant donné que le Canada occupe une position prééminente dans le domaine des pêches; c'est un patrimoine national et nous sommes déçus du manque de tout signe de reconnaissance.

Le lancement du produit Colormet se poursuit à l'heure actuelle et il est intéressant, comme je l'ai déjà dit, que nous n'ayons reçu aucune réaction des Canadiens.

Le sénateur Thériault: Monsieur le président, vous avez dit que nous pourrions intervenir. Monsieur Vilks, je suis étonné que vous trouviez cela curieux parce que, si j'ai bien compris, votre produit a vu le jour grâce à une aide provenant des divers paliers de gouvernement, fédéral et provincial—à Terre-Neuve, je suppose?

M. Vilks: C'est exact.

Le sénateur Thériault: N'avez-vous pas dit qu'ils ont acheté 20 unités?

M. Vilks: Oui.

Le sénateur Thériault: Et le produit a été perfectionné depuis ce temps. Qu'en fait le ministère ou le gouvernement? Lorsque vous dites que vous avez reçu des réactions de l'industrie dans d'autres pays, qu'avez-vous entendu? Achètent-ils ou utilisent-ils votre produit?

M. Vilks: Nous sommes juste en train de lancer le produit. Comme je l'ai mentionné plus tôt, nous avons pris le dépliant que vous avez devant vous à l'aéroport en venant ici. Vous êtes les premiers à le recevoir. Nous avons pu, gratuitement, le faire un peu connaître au salon de Boston. Nos annonces ont paru dans quatre revues, et nous avons donc eu une certaine publicité de ce genre. Les lecteurs de ces revues et d'autres organes d'information ont réagi et ont tenté de nous joindre. Il s'agit donc d'une réaction provenant surtout des lecteurs intéressés. Ces gens ont manifesté un certain intérêt et nous ont écrit pour nous demander de leur faire des démonstrations et de leur fournir des renseignements.

[Text]

Senator Thériault: It may well be that the Canadian industry is doing the same thing, but you have not heard yet.

Mr. Vilks: It is curious to note that at this stage these publications are at least as available to them as they would be to anybody else. Of course, they are written in the English language.

I suppose I could go a bit further. Since there has been an interest offshore, it would be an irony to have our product used against the Canadian fishery. Not only might they use our product in support of their internal quality programs, but they could also be in a position to use our product in buying Canadian products. We know that there have been problems with the Canadian fishery product, and this device can detect some of them. So it is ironic that this product could be used against us, not only from a commodity standpoint, but from a processing standpoint as well. This product could also be used to determine what areas of improvement there are in the rough handling of fish such as, as I mentioned before, in handling fish by bulldozer and by pumps, which are obviously very rough, as are nets themselves, on the fish.

Let me talk a bit about the pork industry where a similar situation has occurred. I am not predicting that it will occur in the fishery, but the industry is very cyclical and, therefore, my comments are, I feel, appropriate. We can learn from the pork industry. Canadian and American pork exports to Japan declined from 58 per cent to 18 per cent of total imports over the three years 1982 to 1985. On the other hand, imports of pork to Japan from Denmark and Taiwan have increased from 23 per cent to 77 per cent. The Danes in particular have addressed the pork quality issue while North Americans are slow in studying it. Incidentally we have sold a couple of these devices to the pork industry where it has some application.

The Chairman: In Canada?

Mr. Vilks: Yes, one to the Department of Agriculture for the research station at Lacombe, Alberta and another to the University of Guelph, to Dr. Howard Swatland. They are using the device to detect a condition in pork known as PSE, which is pale, soft and exudative. The Japanese are some of the most discriminating buyers generally and specifically with regard to food commodities have refused to purchase PSE pork from Canada. They say that there is a high incident of PSE in Canada and the United States. The Danes have gone to great lengths to ensure that their pork commodity is as free of PSE as possible. PSE is a condition that arises basically from two different situations—one being hereditary and another one being the level of fright the animal experiences upon slaughter. The Danes have established some tracking mechanisms for genetics in their breeding stock and are trying to breed it out to the extent they can. These are issues that have been addressed in the food commodity business worldwide. Our instrument is providing a service to determine these effects in the international food marketplace.

[Traduction]

Le sénateur Thériault: Il se peut que l'industrie canadienne fasse la même chose mais que vous ne vous en rendiez pas encore compte.

M. Vilks: Il est curieux de noter qu'à cette étape ces publications leur sont aussi accessibles qu'à n'importe qui d'autre. Certes, elles sont écrites en anglais.

Je suppose que je pourrais aller un peu plus loin. Puisqu'il y a un signe d'intérêt à l'étranger, il serait ironique que les étrangers utilisent notre produit contre les pêches canadiennes. Ils pourraient non seulement utiliser notre produit pour leurs programmes internes de vérification de la qualité, mais pourraient aussi s'en servir relativement à l'achat des produits canadiens. Nous savons qu'il y a eu des problèmes avec des produits des pêches canadiens et cet appareil peut en déceler quelques-uns. Donc, il serait ironique qu'il soit utilisé contre nous, non seulement du point de vue des produits, mais aussi du point de vue du traitement. On peut aussi l'utiliser pour préciser quels aspects de la manutention sont susceptibles d'amélioration et notamment, comme je l'ai mentionné plus tôt, la manutention à l'aide de bulldozers et de pompes, manutention qui, tout comme les filets, soumet le poisson à un dur traitement.

Permettez-moi de dire quelques mots de l'industrie du porc où une situation semblable est survenue. Je ne prédis pas que cela se produira dans le secteur des pêches, mais il s'agit d'une industrie très cyclique et, par conséquent, j'estime que mes commentaires sont justifiés. Nous pouvons apprendre de l'industrie du porc. Les exportations de porc du Canada et des États-Unis au Japon sont tombées de 58 à 18 pour cent du total des importations entre 1982 et 1985. Par contre, les importations japonaises de porc du Danemark et de Taiwan sont passées de 23 à 77 pour cent. Les Danois en particulier se sont attaqués au problème de la qualité du porc, tandis que les Nord-Américains ont été lents à le faire. En passant, nous avons vendu deux de ces appareils à l'industrie du porc où ils ont une certaine utilité.

Le président: Au Canada?

M. Vilks: Oui, l'un au ministère de l'Agriculture pour la station de recherche à Lacombe (Alberta) et l'autre à l'Université de Guelph, au Dr Howard Swatland. Ils s'en servent pour détecter un état connu sous le nom de PSE, ce qui est l'abréviation de «pale, soft and exudative» (pâle, mou et suintant). Les Japonais sont parmi les acheteurs les plus difficiles en général et, en ce qui concerne spécifiquement les produits alimentaires, refusent d'acheter du porc PSE du Canada. Ils disent qu'il y a une forte incidence de ce porc au Canada et aux États-Unis. Les Danois ont pris des mesures draconiennes pour s'assurer que leur porc soit aussi libre de PSE que possible. Le PSE est un état qui provient essentiellement de deux facteurs, l'un étant l'hérédité et l'autre le stress éprouvé par l'animal à l'abattage. Les Danois ont mis en œuvre des mécanismes de dépistage génétique chez leurs animaux d'élevage et tentent d'éliminer le PSE dans la mesure du possible. Ce sont des questions auxquelles les secteurs alimentaires du monde entier s'attaquent. Notre appareil rend service et aide à déterminer ces effets sur les marchés alimentaires mondiaux.

[Text]

Similarly, our product is most capable in detecting deterioration as is evidenced by colour variation. Our product—and I should not limit it to white groundfish, although it was primarily designed for white groundfish such as cod, because it can be used for tuna, salmon and other fish—was initially developed for the seafood business to detect haemoglobin in an attempt to find out how closely dead fish was to the character of live-bled fish. Let me follow on a little bit with the characteristics of live-bled. Lawyers could have a heyday with that phrase because it is very difficult to understand what is a characteristic of live-bled. Currently there are sensors and scientific ways of evaluating the presence of haemoglobin, whether measured in parts per million or whatever. We submit that there should be some kind of restatement of the quality aspects for grading fish and that the terms that are used be scientifically measurable and repeatable.

Let me describe how this technology has been embraced. I mentioned before that the technology has been embraced by the pork industry. It has also been embraced by the tomato industry. We are selling these devices to the Ontario Ministry of Agriculture and Food for their tomato grading stations. There is another product on the market right now, but we feel that ours is a bit better. We are also going to market this product in California. Even though tomatoes are nurtured along very carefully in a controlled environment and harvested when ready, unlike the fishery where you have to take what you can get, the producers are interested in maintaining some kind of quality control standards that are repeatable and consistent.

The fishery from the point of view of quality attributes as measured by colour variations uses paint chips. Perhaps Mr. Hattin will get into this subject a little later when he shows you a brochure from the B.C. Fisheries Council which we picked up at the Boston Seafood Show, which shows two inspectors examining a newly opened tin of salmon by comparing it with two or three paint chips. Of course, if the salmon is close to the colour of the paint chip, it is acceptable. We learned, upon visiting some of the fish plants in Newfoundland, that they, too, use paint chips, not unlike those paint chips one would find in a hardware store when you want to match some paint for decorating purposes. I submit that that paint chip will change colour, depending on the ambient light, whether it is outdoors, tungsten, mercury vapour, high pressure sodium or whatever. Also, because of the illumination, the colour will look different to different people. The receptors in the eyes between individuals vary greatly. Yet, this is the level of technology, which is really from the stone age, that is being implemented in the fishery, part of our national heritage.

Gentlemen, instrumentation exists today which can objectively be used, and in a very easy fashion. We developed the

[Traduction]

Notre appareil détecte également très efficacement la détérioration du produit dans la mesure où elle se manifeste sous forme de variation de couleur. Il a été mis au point—et je ne devrais en limiter l'utilité au poisson de fond blanc, quoiqu'il fut conçu surtout pour le poisson de fond blanc comme la morue, parce qu'il peut servir pour le thon, le saumon et d'autres poissons—pour le secteur des fruits de mer dans le but de détecter l'hémoglobine afin de déterminer dans quelle mesure les caractéristiques du poisson mort se rapprochaient de celles du poisson saigné. Permettez-moi de donner quelques détails sur les caractéristiques du poisson saigné vivant. Les avocats s'amuseraient beaucoup avec cette expression, parce qu'il est très difficile de savoir quelles sont les caractéristiques d'un poisson saigné vivant. Il existe actuellement des détecteurs et des méthodes scientifiques d'évaluer la présence d'hémoglobine, mesurée en parties par million ou selon un autre critère. Nous considérons qu'il faudrait redéfinir la qualité en ce qui concerne le classement des poissons et que les termes utilisés soient scientifiquement mesurables et renouvelables.

Permettez-moi d'expliquer comment cette technologie fut adoptée. J'ai mentionné plus tôt qu'elle avait été adoptée par l'industrie du porc. Elle l'a aussi été par l'industrie des tomates. Nous vendons ces appareils au ministère ontarien de l'Agriculture et des Aliments qui les utilise dans ses stations de classement de tomates. Il y a un autre produit sur le marché, mais nous estimons que le nôtre est un peu meilleur. Nous allons aussi le commercialiser en Californie. Même si les tomates sont cultivées très soigneusement dans un milieu contrôlé et ne sont récoltées que lorsqu'elles sont prêtes, à la différence des pêches où vous devez accepter ce que vous prenez, les producteurs cherchent à maintenir des normes de contrôle de la qualité qui sont renouvelables et invariables.

Les pêches utilisent les échantillons de peinture pour mesurer la qualité en fonction de variations de la couleur. Peut-être que M. Hattin développera davantage cette question un peu plus tard lorsqu'il vous montrera un dépliant du Conseil des pêches de la Colombie-Britannique que nous avons trouvé au *Boston Seafood Show*. Ce dépliant montre deux inspecteurs en train d'examiner une boîte de saumon fraîchement ouverte en la comparant à deux ou trois échantillons de peinture. Évidemment, si le saumon est d'une couleur qui se rapproche de celle de l'échantillon, il est acceptable. En visitant des usines de traitement du poisson à Terre-Neuve, nous avons appris qu'elles aussi se servent d'échantillons de peinture assez semblables à ceux que l'on trouve chez un quicaille pour aider à choisir une peinture qui s'harmonise à un décor. Je soutiens que la couleur de l'échantillon de peinture variera selon la lumière ambiante, selon qu'il s'agit de lumière naturelle, de tungstène, de vapeur de mercure, de sodium à haute pression ou que sais-je encore. Aussi, en raison de l'illumination, la couleur paraîtra différente à différentes personnes. Les récepteurs oculaires varient grandement d'un individu à l'autre. Et pourtant, c'est là le niveau de technologie, qui appartient à l'âge de pierre, que l'on implante dans les pêches, un des aspects de notre patrimoine national.

Messieurs, nous disposons aujourd'hui d'instruments qui sont très objectifs et faciles à utiliser. Nous avons conçu le pre-

[Text]

first device to be portable, to be handheld, to have its own powerpack and to operate for the period of one grading session, being an eight-hour session, and rechargeable in three hours. Yet, it is not receiving the attention in Canada that we believe it should, taking into account some of the quality problems that we have had in this country. We are continuing to market it to the fishery because we believe in it. The product had its genesis in the fishing business. We believe that that is the one industry that should be using this particular type of device. We are also addressing other industries, not only in the food commodity sector but also in the textile business. We are also looking at different paint manufacturers. Therefore, this particular instrument has very wide appeal.

The Chairman: Mr. Vilks, in the interests of time, I do not want to disturb your trend of thought but it would be helpful if we could get into the actual demonstration of what the machine can do for the fish plant in terms of quality control and selling more fish and that type of thing.

Mr. Vilks: Mr. Chairman, your comments are very timely because I have just run out of things that I wanted to say.

Mr. Robert Hattin, Marketing Manager, Metron Instruments Inc.: Shall we proceed, Mr. Chairman?

The Chairman: Yes.

Mr. Hattin: Basically, the instrument is a colour analyser, and it will measure the difference in colour. It has been noted in the Kirby Report that there are three factors affecting the quality of fish: one is odour, one is texture and the third is colour. Those factors can be measured to a certain degree, although subjectively, and I think that is the whole issue that we are addressing here and that is the subjectivity of the grading of fish in Canada. That is really the issue.

Metron addressed the one factor of colour analysis, as a result of the Kirby Report. What I would like to do is demonstrate the machine to you. As we have mentioned before, in the interests of cleanliness, et cetera, we have not done any fish samples here, but I would invite you to come up and we will test this machine and show how it works.

There are two machines here: One is linked to a computer so that you can see what it actually does. However, you do not need a computer nor do you need a computer engineering degree to operate the machine. The computer is here for display purposes only.

The machine that we have developed so far is a portable unit, as mentioned before. This is what can be utilized in the process. The large fishing operations could afford a more expensive and elaborate system, and they could actually utilize this machine to determine the grades and measure the grades as the fish go by for statistical quality control, if so desired.

In any event, if you wish to gather round, that might be easier because I am not sure how well you can see the display from your seats. What I wish to do is measure two colours of grey for you in order to show the difference so that you will

[Traduction]

mier appareil pour qu'il soit portatif, tenu dans les mains, muni d'une source d'énergie autonome et capable de fonctionner durant toute une session de classement, c'est-à-dire pendant huit heures, et rechargeable en trois heures. Néanmoins, nous estimons qu'il n'attire pas au Canada l'attention qu'il mérite, considérant les problèmes de qualité que nous avons eus dans ce pays. Nous continuons à le commercialiser auprès des pêches car nous y croyons. Les pêches en sont la raison d'être. Nous croyons que cette industrie, plus que toute autre, devrait utiliser ce genre d'appareil. Nous avons des pourparlers avec d'autres industries, non seulement dans le secteur alimentaire mais aussi dans le domaine des textiles. Nous considérons divers fabricants de peinture. Donc, cet appareil jouit d'un très grand attrait.

Le président: Monsieur Vilks, eu égard au temps, je ne veux pas vous déranger dans votre exposé, mais il serait utile de procéder à la démonstration pratique de ce que l'appareil peut faire pour une usine de traitement de poisson, au chapitre du contrôle de la qualité, de l'augmentation des ventes du poisson et ainsi de suite.

M. Vilks: Monsieur le président, vos remarques sont très opportunes car je viens de terminer mon exposé.

M. Robert Hattin, directeur du marketing, Metron Instruments Inc.: Pouvons-nous procéder, monsieur le président?

Le président: Oui.

M. Hattin: Cet instrument est effectivement un analyseur de couleur; il mesure les variations de couleur. On a noté, dans le rapport Kirby je crois, que la qualité du poisson dépend de trois facteurs: l'odeur, la texture et la couleur. Ces facteurs sont, dans une certaine mesure, quantifiables, quoique de façon subjective, et je pense que nous touchons là au véritable problème que nous abordons ici, à savoir la subjectivité du classement du poisson au Canada. Voilà la véritable question.

Metron s'est penché sur le seul facteur de l'analyse de la couleur à cause du rapport Kirby. Ce que je voudrais faire c'est de vous donner une démonstration de l'appareil. Comme nous l'avons mentionné plus tôt, par souci de propreté, etc., nous n'avons pas apporté d'échantillons de poisson ici, mais je vous invite à vous approcher et nous essayerons l'appareil en vous montrant comment il fonctionne.

Il y a deux appareils ici: l'un est relié à un ordinateur de façon à ce qu'on puisse voir ce qu'il fait. Toutefois, vous n'avez pas besoin d'un ordinateur ni d'un diplôme en technique informatique pour faire fonctionner l'appareil. L'ordinateur n'est là qu'aux fins de la démonstration.

L'appareil que nous avons mis au point est, comme on l'a déjà mentionné, une unité portative. Il s'agit d'un exemple de ce qu'on peut utiliser. Les grosses entreprises de pêche pourraient se permettre un système plus coûteux et plus complexe et n'utiliser cet appareil pour déterminer et mesurer les classes aux fins de contrôle statistique de la qualité au fur et à mesure du passage des poissons.

Quoi qu'il en soit, il serait plus facile que vous vous rapprochiez parce que je ne sais pas si vous pouvez effectivement voir l'affichage à partir de vos sièges. Ce que j'entends faire c'est de mesurer deux couleurs grises afin de vous montrer la diffé-

[Text]

have an idea of what the machine can actually do. We have a grey colour chip here which comes with the machine. It is a calibration standard. This was developed for the instrument so that it would have a reference by which to gauge the colour variation.

This screen here is a spectrum from ultra-violet or purple all the way to red, including all the increments in between: yellows, greens, et cetera. Therefore, if you were to look on a spectrum chart, the colour of this grey chip is very similar to some of the fish samples that you would be testing.

If you take a look at this particular grey sample, for example this painted grey box here, the machine is able to discern with great sensitivity the difference in these two greys. Therefore, even to the eye, there is obviously a difference. The machine is able to accentuate that difference and indicate to the person or the reader what that actual difference is. It would be easy, therefore, to develop any standard saying: "We accept this level of grey but we do not accept the other level of grey." The portable machine here will do that.

The machine will also measure the residual content of haemoglobin in a fish fillet, and I can demonstrate that to you using someone's hand. May I have you as a tester, Madam.

Senator Bielish: Certainly.

Mr. Hattin: Besides measuring the variation of colour, of whiteness, the machine is also programmed to measure the amount of residual haemoglobin. What the machine has been programmed to do—and it will not hurt, by the way—is measure the level of haemoglobin. Here it says there is a haemoglobin level of 60 in this particular sample of the senator's hand.

If I may now ask this gentleman here to proffer his hand. Bearing in mind that you are not filleted and the blood is still in there, we will measure you on this side where the skin is not so deep. This gentleman has a level of 51 in terms of his haemoglobin.

Senator Corbin: Is that good or bad?

Mr. Hattin: You are as alive as I am. This senator is even more so. The point I am attempting to make here is that if the machine is so sensitive that it can detect blood in two people and show a discrepancy of 20 per cent, then this machine can obviously be utilized in process application for the monitoring and grading of fish. That, of course, has market implications and, as Mr. Vilks has reiterated before, it is possible that processors and foreign buyers could utilize this machine to discriminate Canadian fish, especially fish that is actually not from Canada but could be from somewhere else.

For example, a short time ago there was a Russian load of pollock or haddock that was dropped off at a Newfoundland processing plant. It was then processed and sent down to Boston. The only problem with that fish was—and Mr. Allen can comment—when they attempted to fillet the fish, it was not of the quality that enhances our image or our reputation. Therefore, a machine such as this could say: "No, that is not acceptable as Canadian product; do not dump it here." Therefore,

[Traduction]

rence et de vous donner une idée de ce que l'appareil peut faire. Nous avons ici un échantillon de couleur gris qui est introduit à l'appareil. C'est un étalon de calibrage. Il a été conçu pour servir de repère pour mesurer les variations de couleur.

Cet écran est un spectre de couleur allant de l'ultraviolet au rouge, en passant par toutes les couleurs intermédiaires, telles les jaunes, les verts, etc. Ainsi, si vous consultiez une gamme de couleurs, la couleur de cet échantillon gris est très similaire aux échantillons de poisson que vous aurez à inspecter.

Si vous regardez en particulier cet échantillon gris, cette boîte peinte en gris par exemple, l'appareil est capable de distinguer très précisément la différence entre ces deux gris. Cette différence est évidemment discernable à l'œil nu, mais l'appareil accentue cette différence et indique à la personne qui s'en sert quelle est la véritable différence. Il serait donc facile d'établir la norme suivante: «Nous acceptons tel degré de gris, mais nous n'acceptons pas tel autre.» Cet appareil portable peut faire cela.

L'appareil mesure en outre la teneur en hémoglobine résiduelle dans les filets de poisson et je peux le démontrer en utilisant la main de n'importe qui. Auriez-vous l'obligeance de vous soumettre à un test, madame?

Le sénateur Bielish: Certainement.

M. Hattin: En plus de mesurer la variation de couleur, le degré de blanc, cet appareil est programmé pour mesurer le volume d'hémoglobine résiduelle. Il est programmé pour faire—et, en passant, cela ne fera pas mal—c'est de mesurer le niveau d'hémoglobine. Ici, on dit que le niveau d'hémoglobine dans cette partie de la main de la sénatrice s'élève à 60.

Puis-je maintenant demander à ce monsieur de me passer sa main. En tenant compte du fait que vous n'êtes pas découpés en filets et qu'il y a toujours du sang là-dedans, nous mesurons ce côté où la chair n'est pas si épaisse. Ce monsieur a un niveau d'hémoglobine de 51.

Le sénateur Corbin: Est-ce bon ou mauvais?

M. Hattin: Vous êtes aussi vivant que moi. Ce sénateur l'est encore plus. Ce à quoi je veux en venir c'est que cet appareil est si sensible qu'il peut, dans le sang de deux personnes, détecter une différence de 20 pour cent. On devrait donc évidemment pouvoir l'utiliser lors du traitement pour surveiller et classer le poisson. Cela a naturellement des conséquences commerciales et, comme M. Vilks l'a fait remarquer plus tôt, il est certain que les entreprises de traitement et les acheteurs étrangers pourraient se servir de cet appareil pour refuser le poisson canadien, surtout s'il s'agit de poisson provenant d'ailleurs que du Canada.

Récemment, par exemple, une charge de goberge ou d'aiglefin russe a été débarquée à une usine de traitement à Newland. Le poisson a été traité et expédié à Boston. Le seul problème avec ce poisson—et M. Allan pourrait en parler davantage—était que lorsqu'on tenta de le fileter, il n'était pas d'une qualité favorable à notre image ou à notre réputation. Un appareil comme celui-ci pourrait dire: «Non, ceci n'est pas acceptable comme produit canadien; ne le débarquez pas ici». Par consé-

[Text]

not only can we make sure that what we sell is good, but we can make sure what is coming in is also good.

If I may, I will just demonstrate this a little bit differently and give you an indication of what some of the various colours look like, for the sake of argument. The colour green will appear in the middle of the spectrum. You can see from this sample that there is a certain level. This graph can be expanded so you can actually, graphically, see the variances.

The point is that we have the technological resources in order to differentiate among the various levels of fish. It is interesting that, on such a perishable commodity, we are not utilizing the technology that is developed in Canada in order to support our own industry. In fact, it is shunned.

As an indication of that, I will pass around a brochure recently published by the B.C. Fisheries Council. You can see from that brochure the subjective factors, and again, that is really the issue we are addressing: The subjectivity versus the objectivity of fish grading. May I also comment that the B.C. fish processors are much more interested in the quality aspect because of their export trade with Japan, et cetera, than are the fisheries on the east coast. So, if you would, you could pass that around and look at the picture on the right-hand side.

Senator Robertson: What is the relativity of odour and texture if you have the proper colour?

Mr. Hattin: If you have the proper colour do you also have good texture and good odour?

Senator Robertson: Yes.

Mr. Hattin: I will ask Mr. Allan to address that.

Mr. Alastair Allan, President, Metron Instruments Inc., St. John's, Newfoundland: Not necessarily. In terms of ground-fish, high colorant is haemoglobin, blood. We ask our fishermen to live bleed at sea because we want to get the blood out of the fish.

So, if a fish is bloodless but is left to rot in the sun, the texture goes to pieces. So, those things are not necessarily related.

However, we can design a machine now that will measure the colour and blood content. I have already designed a machine that measures the texture. A prototype of that machine is with the Department of Fisheries and Oceans at the moment. I am working on the design of a machine now, in conjunction with another company, that will measure the enzymes present in the fish which emit odour. In other words, we can completely define scientifically the quality of fish.

Senator Robertson: How long are we away from that?

Mr. Allan: The complete definition? I would say we have that now. There are techniques, such as gas chromatography, and so forth, which now can measure those criteria that Star-

[Traduction]

quent, nous pourrions non seulement nous assurer que ce que nous vendons est bon, mais avoir aussi l'assurance que ce qui rentre d'ailleurs est bon.

Si vous permettez, je vous ferai une démonstration un peu différente pour vous donner une meilleure idée de l'apparence des diverses couleurs, à titre d'exemple. La couleur verte est la couleur qui paraîtra au milieu du spectre. Vous pouvez voir dans cet échantillon qu'il y en a un peu. On peut élargir ce graphique pour permettre de voir graphiquement les variations.

Comme vous le voyez, nous avons les ressources technologiques requises pour différencier diverses classes de poisson. Il est intéressant de noter qu'en ce qui concerne un produit aussi périssable, nous n'utilisons pas la technologie mise au point au Canada dans le but de soutenir notre propre industrie. On évite même de le faire.

A titre d'exemple, je fais circuler un dépliant publié récemment par le Conseil des pêches de la Colombie-Britannique. Ce dépliant témoigne de la subjectivité des facteurs en cause, et, je le répète, c'est là la véritable question: celle de la subjectivité/objectivité du classement du poisson. Permettez-moi d'ajouter que les usines de traitement de la Colombie-Britannique sont beaucoup plus intéressées à la qualité du poisson que les pêches de la côte est, en raison de leur commerce avec le Japon, etc. Alors, si vous voulez bien vous le passer, regardez l'image à la droite.

Le sénateur Robertson: Quelle est la relation entre l'odeur et la texture si vous avez la bonne couleur?

M. Hattin: Si vous avez une bonne couleur, avez-vous aussi une bonne texture et une bonne odeur?

Le sénateur Robertson: Oui.

M. Hattin: Je demanderai à M. Allan de répondre.

M. Alastair Allan, président, Metron Instruments Inc., St. John's (Terre-Neuve): Pas nécessairement. En ce qui concerne les poissons de fond, la coloration provient de l'hémoglobine, du sang. Nous demandons à nos pêcheurs de saigner les poissons à vif parce que nous voulons que le poisson perde son sang.

Donc, si un poisson est saigné mais qu'on le laisse à rancir au soleil, la texture s'altère. Il n'y a pas donc nécessairement de rapport entre ces choses.

Cependant, il est possible aujourd'hui de concevoir un appareil pour mesurer la couleur et la teneur sanguine. J'en ai déjà conçu un appareil qui mesure la texture. Un prototype de cet appareil est actuellement au ministère des Pêches et des Océans. Je travaille maintenant, de concert avec une autre compagnie, à la conception d'un appareil qui mesurera les enzymes présentes dans le poisson qui dégagent une odeur. En d'autres mots, nous pouvons définir complètement la qualité du poisson en termes scientifiques.

Le sénateur Robertson: Et combien de chemin avez-vous encore à faire avant d'y arriver?

M. Allan: A la définition complète? Nous l'avons déjà. Il existe des techniques telles que la chromatographie et ainsi de suite qui sont capables de mesurer les critères dont Starkist se

[Text]

kist were concerned about. What we have to do is bring that technology into a machine that looks like this.

The principles of spectrophotometry have been well known to science for centuries, but it is modern electronics that has enabled us to bring those principles down and miniaturize them into a waterproof machine that can be used by a Newfoundland fish grader. That is where the breakthrough occurs, not in the principles.

So, the principles of measuring rotting of fish and, of course, smelling of fish, are present; it is just that we have to arrange these principles in the form of a tool.

Senator Robertson: How long before you can arrange those in the form of a tool?

Mr. Allan: I won't do that.

Senator Robertson: Is someone working on that?

Mr. Allan: That is being thought about. I doubt if that will come about. The reaction I have had from the fishing community to this machine does not give me a lot of encouragement to bring our talents to address those other problems.

The Chairman: Why?

Mr. Allan: We designed this machine for the fishing community. It is one of the most sophisticated measuring pieces of equipment available to that industry, yet four years later it is not being used by that industry.

I might say, Mr. Chairman, after this meeting I am going down to Detroit where this machine will be used for measuring the finish on automobiles because there is much more interest in that than has been shown by the fisheries.

It is interesting to note that some of the technology which has been developed for the fisheries industries in fact has not been utilized by the industry. That is fine for us, because we can take our machines to other industries, which would be much more lucrative from our point of view. It is just that I feel sorry that the technology that was brought about for a specific purpose is not being utilized for that specific purpose.

I hope that the object of our meeting with this committee today and bringing this technology to your attention will make sure that we in Canada are aware that when we make our decisions about regulatory control of the fisheries we do so under the full knowledge of the technology available to us.

The Chairman: Mr. Allan, if we went to the Minister of Fisheries and Oceans and told him that we had seen a machine such as yours, and we thought that everyone should have one because it detects poor fish, he would say: "We have sold so much fish this year that we do not have any more to sell, so why would we want to inspect it further?"

Mr. Allan: I would say to the minister: "Your predecessor was not employed very long over that same issue". In other words, the previous minister of fisheries was not employed as the minister very long because of that same problem. The problem was that we were unable, in the regulations, to specifically rate quality.

[Traduction]

préoccupait. Ce que nous devons faire c'est de transformer cette technologie en un appareil qui ressemble à celui-ci.

Les principes de la spectrophotométrie sont bien connus du monde scientifique depuis des siècles, mais c'est l'électronique moderne qui nous a permis de les miniaturiser et de les incorporer dans un appareil étanche utilisable par un terre-neuvien classant le poisson. C'est là où la percée est intervenue, non pas au niveau des principes.

Donc, les principes de la mesure de la pourriture du poisson et, évidemment, de la senteur du poisson, sont là; il ne nous reste qu'à les agencer dans un outil.

Le sénateur Robertson: Combien de temps cela vous prendra-t-il?

M. Allan: Je ne le ferai pas.

Le sénateur Robertson: Est-ce que quelqu'un y travaille?

M. Allan: On y pense. Je doute que cela se fera. La réaction que j'ai reçue du secteur des pêches concernant cet appareil ne m'encourage pas beaucoup à mettre nos connaissances à profit pour solutionner ces autres problèmes.

Le président: Pourquoi?

M. Allan: Nous avons conçu cet appareil pour le secteur des pêches. C'est un des instruments de mesure les plus sophistiqués de cette industrie. Malgré cela, au bout de quatre ans l'industrie ne s'en sert pas.

Je pourrais signaler, monsieur le président, qu'après cette réunion, je me rends à Detroit où cet appareil sera utilisé pour mesurer la finition des automobiles, parce que cette application a suscité beaucoup plus d'intérêt que le classement du poisson.

Il est intéressant de noter que certaines des technologies qui ont été développées pour l'industrie des pêches n'ont pas été utilisées par cette industrie. Cela nous convient, car nous pouvons offrir notre appareil à d'autres industries, ce qui serait beaucoup plus rentable pour nous. Mais je suis déçu du fait que la technologie qui a été mise au point pour satisfaire à un besoin précis n'est pas utilisée à cette fin.

J'espère que le fait d'avoir rencontré ce comité aujourd'hui et d'avoir porté cette technologie à votre attention aura pour résultat de nous donner l'assurance que nous, au Canada, nous savons que lorsqu'il s'agit de prendre des décisions concernant la réglementation des pêches, nous le faisons en pleine connaissance de la technologie existante.

Le président: Monsieur Allan, si nous allions au ministre des Pêches et des Océans et que nous lui disions que nous avons vu un appareil comme le vôtre et que nous pensons que tout le monde devrait en avoir un parce qu'il détecte le mauvais poisson, il répondrait: «Nous avons vendu tant de poisson cette année qu'il ne nous en reste plus à vendre, alors pourquoi voudrions-nous l'inspecter davantage?»

M. Allan: Je repliquerais au ministre: «Votre prédécesseur n'a pas gardé son poste très longtemps à cause de cette même question». En d'autres mots, l'ancien ministre des pêches n'a pas été ministre très longtemps en raison du même problème. Le problème est que nous n'avions pas réussi, dans les règlements, à coter précisément la qualité.

[Text]

I can talk about quality because the regulations for groundfish say that "Canadian grade A groundfish shall have a colour which is characteristic of live blood." Nobody can define that but me, and I can only define it because I have taken perhaps 500 cod, kept them alive, killed them and then measured the haemoglobin content. I know what the characteristic of live blood is, but government officials do not know that because they have not done that experiment.

Senator Robertson: You have said that the technology is there for the odour and texture, but is it in a form that is adaptable?

Mr. Hattin: Do you mean readily marketable?

Senator Robertson: No, readily usable.

Mr. Allan: Not yet. The principles are there. We have this prototype machine for texture, for example, but I would like to refine it further if it is to be used for grading purpose.

Similarly, the chemical assay type of equipment needs to be refined further.

Senator Robertson: I think everybody would agree that that is the way to grade fish if we could only move quickly to that technology.

Mr. Hattin: May I now address the issues that are now established with respect to canned tuna and the current documents that have been written and published as recently as 1986 with respect to the recommended laboratory method for assessment of fish quality? Or a, referring to a Canadian technical report published by Fisheries and Aquatic Sciences.

The problem is that when that publication refers to the colour of canned tuna, that colour has already been established. Again, the problem here is that the standards are so loose that people have not been able to effectively employ them. The scientists are saying: "Well, there are confusing specifications in here." For example, it does not say what to do with the fish if it does not measure up to the standard. It does not give it a grade or any indication that it may be tolerable.

One of the items they indicate in terms of the levels of tolerance is that they are talking about the use of a recorder pen on a device like this. That would be much like a plotter pen. If they are saying the fish is tolerable within the width of a plotter pen, one must ask whether they are using a two-inch magic marker or a ballpoint pen. That is the kind of definition we have in the specifications. Therefore, how is one objectively going to grade fish? Because of that, scientists who know good procedures will not utilize these things.

If you were to ask the question: Would this machine be able to evaluate tuna as the specification now exists?, the answer would have to be a qualified yes.

Bear in mind that these specifications go back to 1931. The DFO have 20 of these units for the collection of data. They received that in 1984, yet no implemented procedures have

[Traduction]

Je peux me permettre de parler de la qualité parce que le Règlement sur le poisson de fond dit que «le poisson de fond canadien de classe A sera de la couleur caractéristique du sang vivant». Je suis la seule personne capable de définir cette couleur, pour la bonne raison que j'ai pris environ 500 morues, les ai gardées en vie, les ai tuées et ai ensuite mesuré leur teneur en hémoglobine. Je connais les caractéristiques du sang vivant, mais les fonctionnaires ne le savent pas parce qu'ils n'ont pas fait cette expérience.

Le sénateur Robertson: Vous dites que la technologie existe pour l'odeur et la texture, mais existe-t-elle sous une forme adaptable?

M. Hattin: Entendez-vous par cela, prête à commercialiser?

Le sénateur Robertson: Non, prête à utiliser!

M. Allan: Pas encore. Les principes sont connus. Nous avons ce prototype pour la texture, par exemple, mais nous voudrions le perfectionner un peu avant qu'il soit utilisé pour le classement.

De même, l'équipement d'évaluation chimique a besoin d'être perfectionné.

Le sénateur Robertson: Je pense que tout le monde serait d'accord pour dire que c'est comme cela qu'il faudrait classer le poisson, si seulement on pouvait procéder rapidement à la mise au point de cette technologie.

M. Hattin: Permettez-moi maintenant d'aborder les questions bien connues concernant le thon en conserve et les documents qui ont été écrits et publiés aussi récemment qu'en 1986 au sujet des méthodes recommandées pour l'évaluation en laboratoire de la qualité du poisson. Je fais allusion à un rapport technique canadien publié par *Fisheries and Aquatic Sciences*.

Le problème est que cette publication réfère à la couleur du thon en conserve, c'est-à-dire, à une couleur qui est déjà fixée. Encore une fois, le problème est que les normes sont si imprécises que personne n'a pu les utiliser efficacement. Les scientifiques disent: «Eh bien!, il y a des dispositions confuses là-dedans». Par exemple, on ne dit pas ce qu'il faut faire si le poisson ne satisfait pas aux normes. On ne lui accorde aucune classe, ni indice permettant de savoir s'il est tolérable.

Une des choses dont on fait allusion au point de vue des degrés de tolérance est le fait que l'on parle d'une plume d'enregistrement sur un appareil de ce genre. Cela ressemblerait beaucoup à une plume de traçage. Si on dit que le poisson est tolérable dans les limites de la largeur d'une plume de traçage, on doit savoir si on se sert d'un marqueur de deux pouces de large ou d'un stylo à bille. Voici la sorte de définition que nous trouvons dans les instructions. Comment faire alors pour classer objectivement le poisson? A cause de cela, les scientifiques qui s'y connaissent en procédure n'utiliseront pas ces choses.

Si vous posiez une question demandant si cet appareil est capable d'évaluer le thon selon les règles telles qu'elles existent à ce moment, la réponse serait oui, mais.

N'oubliez pas que ces règles datent de 1931. Le ministère des Pêches et des Océans dispose de 20 de ces appareils pour la collecte de données. Il les a reçus en 1984, mais n'a pas encore

[Text]

been put forth, although a great deal of work is going on behind the scenes and standards have been developed, but they have not been implemented, whether that is because of lobbying from industry or some other hidden agenda, I do not know. We are instrument manufacturers. The point is that we have the technology available, we have the scientists in Ottawa, we have the recommended procedures yet we do not seem to be implementing them.

It is my feeling that what was good business sense in 1984—that is, the Dockside Grading Program—is still good business sense today.

The Chairman: If your machine had been available when the tuna scandal took place, could it have detected the quality of that fish, which would have eliminated that problem?

Mr. Hattin: Again, I am not a food scientist, but this machine will allow a person to objectively grade a fish according to colour. Whoever sets the colour standards is decided by the regulatory side—that is, the government—or the industry. This is like a weigh scale. We tell them what the weight is, not what the weight should be in grading a product, if you understand my analogy.

If I may refer to the screen, you will notice that the lines have different elevations. If I may refer to the screen, you will notice that the lines have different elevations. Those lines refer to the degree of reflectance, the amount of light sent back to the instrument. It is much like grey is different from black, and white would have a higher elevation because you are getting more light back whereas black is a lack of light. In the specification that you have in your hands, it makes reference to the degree of reflected light, and it is easily detectable. They indicate that a spectrophotometer, which is what this device is, is to be utilized in the evaluation of that product, and it will make the distinction. I believe that if you have over 33.7 reflectants—the amount of light—for example, it would be whiter and it is white tuna. If it is between 22.6 and 33.7, then it is light tuna. If it is below 22.6, it is dark tuna and may not be commercially acceptable.

Mr. Vilks: As the chairman will recall, at one point in Boston we were making some demonstrations on tins of tuna which we had gathered off a grocery store shelf in the Boston area. We had just opened these tins up—and I believe that we had eight different ones.

Mr. Hattin: That is correct.

Mr. Vilks: While I will not say that a particular brand was good or bad, it was obvious through the readings of our instrument that the one which was Starkist tuna had a reading which was not in line or did not group together with those samples under a different brand name. I will not say that it was not good—that is not our job. Our job as providers of instrumentation in the food science business is to detect differences. We could wholeheartedly say that there was a difference as detected by our device on that particular can.

[Traduction]

établi de procédures; énormément de travail se fait cependant en coulisses et des normes ont été élaborées; mais ces normes n'ont pas encore été mises en vigueur et je ne sais pas si cela est dû au lobbying de l'industrie ou à d'autres motifs dissimulés. Nous sommes fabricants d'instruments. Le point à retenir est que nous avons la technologie, nous avons les scientifiques à Ottawa, les procédures recommandées existent, mais nous ne les mettons apparemment pas en œuvre.

A mon avis, ce qui avait du sens au point de vue affaires en 1984—c'est-à-dire le Programme de classement au quai—a toujours du sens aujourd'hui.

Le président: Si votre appareil avait existé lors du scandale du thon, aurait-il pu déterminer la qualité de ce poisson de façon à éliminer le problème?

M. Hattin: Encore une fois, je ne suis pas un scientifique en matière d'aliments. Cependant, cet appareil permet à une personne de classer objectivement le poisson selon sa couleur. Ce sont les autorités réglementaires—c'est-à-dire l'État—ou l'industrie qui décident qui sera chargé d'établir les normes. Cet appareil est un peu comme une balance. Nous vous disons combien ce produit pèse, non pas ce que le produit à classer devrait peser, si vous comprenez mon analogie.

Si vous me permettez de référer à l'écran, vous noterez que chaque ligne est d'une hauteur différente. Ces lignes se rapportent au degré de réflexion, la quantité de lumière réfléchie vers l'instrument. C'est un peu comme la différence entre le gris et le noir, et le blanc serait à un degré plus élevé parce qu'il réfléchit plus de lumière tandis que le noir est l'absence de lumière. La règle que vous avez entre les mains renvoie au degré de lumière réfléchie et cela est facile à détecter. Il est indiqué qu'il faut utiliser un spectrophotomètre, dont cet appareil est un exemple, pour évaluer ce produit, et qu'il fera la distinction. Je crois que si la réflectance—la quantité de couleur—est supérieure à 33,7 pour cent par exemple, il serait plus blanc et c'est du thon blanc. Si la réflectance est entre 22,6 et 33,7, c'est du thon pâle. Si elle est inférieure à 22,6, c'est du thon foncé qui n'est donc peut-être pas acceptable commercialement.

M. Vilks: Comme le président s'en souviendra d'après sa visite et la nôtre à Boston, nous faisons à un certain moment des démonstrations utilisant des boîtes de thon que nous avons prises sur les tablettes d'une épicerie de la région de Boston. Nous venions tout juste d'ouvrir ces boîtes—et je crois que nous en avions huit marques différentes.

M. Hattin: C'est exact.

M. Vilks: Je ne dirai pas quelle marque était bonne ou mauvaise, mais il était évident d'après les indications de notre instrument que la boîte portant la marque Starkist a donné un résultat qui ne se conformait pas ou qui ne correspondait pas aux échantillons des autres marques. Je ne dirai pas s'il était bon ou mauvais, ce n'est pas notre tâche. Notre tâche, en tant que fournisseur d'instruments dans le domaine des sciences alimentaires, est de discerner les différences. Nous aurions pu dire sans équivoque qu'il y avait une différence d'après les résultats enregistrés par notre appareil à partir de cette boîte-là.

[Text]

The Chairman: Honourable senators, is it your wish that we included as part of our evidence, this study, "Recommended Laboratory Methods for Assessment of Fish Quality, Canadian Technical Report of Fisheries and Aquatic Sciences"?

Mr. Hattin: It is available from the Department of Fisheries and Oceans, sir.

Senator Corbin: Then all we need is a summary of it.

Mr. Hattin: If I may also reiterate, there are standards which we have received recently from the Department of Fisheries and Oceans with regard to addendums directly from the Department of Fisheries and Oceans with respect to quality. The point is that the standards are there and they are not being utilized. Why is that? It is certainly not because of the lack of technology to do it; there is some other obstacle. As Mr. Vilks pointed out before, Third World countries are addressing the quality issue in an editorial. If the Third World countries, which are being subsidized and have other price depressing mechanisms, are addressing the issue of quality, they will effectively take the market share. Right now the processors are having a heyday; the honourable senator mentioned the outrageous price that they are getting for cod down in Florida. This may change quite quickly. When they are utilizing the handling techniques currently employed because of the high demand, sooner or later the consumer will get wise and say, "Enough is enough; I do not want it; I will switch to some other type of product."

Senator Cochrane: You mentioned in 1984 that you sold 20 of these instruments to inspectors; is that right?

Mr. Hattin: To the Department of Fisheries and Oceans, Inspections Branch in Newfoundland under the dockside grading program, yes.

Senator Cochrane: Okay. Have you gone back to these people to ask them what the results of these instruments were?

Mr. Hattin: Mr. Allan would be better to address that issue since he is in Newfoundland.

Mr. Allan: I had been quite curious to know how they had been doing with it. Judging from the reaction I received, some have been used for research purposes and some of the others have not been used at all.

Senator Cochrane: Mr. Allan, did they tell you why the others were not used at all?

Mr. Allan: No, senator.

The Chairman: So it is not likely that they would be interested. What I am getting from you is that they are using it for research but they do not seem to be interested. You do not seem to know what is going on.

Mr. Allan: Yes.

The Chairman: Now you are saying that you are improving your machine and you hope that the Department of Fisheries and Oceans will be interested in it. It looks like there is not

[Traduction]

Le président: Honorables sénateurs, désirez-vous que cette étude *Recommended Laboratory Method for Assessment of Fish Quality*, rapport technique canadien des *Fisheries and Aquatic Sciences* soit incorporée à nos témoignages ou que nous en prenions note? C'est un document volumineux et je ne sais pas si...

M. Hattin: On peut se le procurer au ministère des Pêches et des Océans, monsieur.

Le sénateur Corbin: Un résumé nous suffirait.

M. Hattin: Permettez-moi de répéter, il y a des normes qui nous sont parvenues récemment du ministère des Pêches et des Océans relatives aux addenda directement du ministère des Pêches et des Océans touchant la qualité. Je veux dire que les normes existent mais que l'on ne s'en sert pas. Pourquoi? Ce n'est certainement pas parce que la technologie nous manque. Il y a d'autres obstacles qui nous empêchent de le faire. Comme M. Vilks l'a dit, les pays du Tiers monde s'attaquent à cette question de la qualité. Si ces pays, qui sont subventionnés et qui bénéficient d'autres mécanismes de réduction des coûts, s'attaquent à la question de la qualité, ils s'empareront effectivement d'une bonne part du marché. Les entreprises de traitement connaissent des temps prospères, et l'honorable sénateur a mentionné les prix exorbitants qu'elles obtiennent pour leur morue en Floride. La situation pourrait changer très brusquement. S'ils continuent à utiliser les méthodes de manutention courante en raison de la forte demande, tôt ou tard, le consommateur s'en rendra compte et dira: «C'est assez, je n'en veux plus; j'achèterai plutôt un autre produit».

Le sénateur Cochrane: Vous avez mentionné qu'en 1984 vous aviez vendu 20 de ces instruments aux inspecteurs, est-ce exact?

M. Hattin: Au ministère des Pêches et des Océans, Direction des inspections à Terre-Neuve dans le cadre du Programme de classement au quai, oui.

Le sénateur Cochrane: Très bien. Avez-vous communiqué par la suite avec ces gens pour leur demander quels résultats ces instruments ont donnés?

M. Hattin: M. Allan serait mieux placé pour répondre à cette question parce qu'il travaille à Terre-Neuve.

M. Allan: J'étais très curieux de connaître les résultats. D'après la réaction que j'ai reçue, un certain nombre ont servi à des fins de recherche et d'autres n'ont pas été utilisés du tout. Je ne pense pas qu'il y a eu...

Le sénateur Cochrane: Vous ont-ils dit pourquoi les autres n'avaient pas été utilisés, monsieur?

M. Allan: Non, sénateur.

Le président: Donc, il est peut probable qu'ils y soient intéressés. Il semble, d'après ce que vous dites, qu'ils s'en servent pour la recherche, mais qu'ils ne paraissent pas intéressés. Vous n'avez pas l'air de savoir ce qui se passe.

M. Allan: Oui.

Le président: Vous nous dites que vous êtes en train de perfectionner votre appareil et que vous espérez que le ministère des Pêches et des Océans y sera intéressé. Il semble évident

[Text]

much hope that they will be interested in an improved machine if they have not been interested in your original.

Mr. Allan: The issue is the quality of the dockside grading program. I assume everyone is familiar with that program, which was proposed in 1984. The idea was to grade the fish when it was actually landed at the dock so that that grade could be ascribed to the fish right from the processing stage through to the consumer. If I recall correctly, fish is the only product on the supermarket shelves that does not have a grade attached to it. A housewife will tend to pick it up and then is not sure whether it is full of bones, or worms, or smells poorly. So the idea was to elevate the quality of Canadian fish by saying that this is Canadian Grade A. Obviously, you have to start at the point of landing by the fishermen.

A dockside grading program was proposed so that, as a load of fish came in, it would be graded by government inspectors and a grade would be assigned to it. It was graded on the grounds of primarily texture, odour and colour. As I have said before, the colour related to the bleeding—whether the fish was live bled or not. This machine was specifically designed for that program. In fact, the Department of Fisheries and Oceans, in their last communication with the assistant deputy minister, indicated that they wanted 173 units for the program.

The only thing that happened was that the tuna affair broke and it appeared to me that the government backed away from being involved in quality control. There was no further communication between our company and the Department of Fisheries and Oceans.

The Chairman: What does the machine sell for—both the portable one and the other one?

Mr. Hattin: The portable fish grader as you see it configured there, sir, is \$7,500. The other more elaborate device is approximately \$12,000.

The Chairman: What about your approach to the small independent processing plant that is trying to hit the market and is stopped by National Sea and the FBI?

Mr. Hattin: We addressed that with some of the entrepreneurs at the Boston Seafood Show. While there was a curiosity to it, as previously mentioned by Mr. Vilks, it was their contention that because there were no regulatory standards in place, they did not know what they were measuring. However, when they demonstrated it, one gentleman said, "Here is a piece of hake; measure the haemoglobin content in this piece of hake." He also had another one and he could see that the machine was quite sensitive to the detection of haemoglobin. He said, "That is an excellent idea; we should look into it further." But, if there are no standards, I cannot see implementing it. That is our whole point. Where does the government take the responsibility and say, "Here are the standards." Canada should look at it as an opportunity for the implementation of international standards by which all others would have to catch up, because at no point in time have there been grading standards. The U.S. has attempted to do it in a brochure, but the processor has to pay for that particular grading

[Traduction]

qu'il y a peu de chances qu'il s'intéresse à un appareil perfectionné s'il ne s'est pas intéressé à l'original.

M. Allan: C'est la qualité du Programme de classement à quai qui est en cause. Je présume que ce programme, qui date de 1984, vous est à tous familier. L'objet était de classer le poisson dès qu'il était débarqué au quai en sorte que la classe attribuée au poisson pouvait l'accompagner tout au long du traitement et, éventuellement, jusqu'au consommateur. Si je me souviens bien, le poisson est le seul produit vendu dans les supermarchés qui ne porte aucune indication de qualité. Le consommateur le prend sans savoir s'il est rempli d'os, de vers ou s'il sent mauvais. Donc, l'objet était d'améliorer la qualité du poisson canadien en disant ceci est de qualité Canada A. Évidemment, il faut commencer là où il est débarqué par les pêcheurs.

On a proposé un Programme de classement à quai en vertu duquel, dès qu'une charge de poisson arrivait au quai, elle serait évaluée par des inspecteurs du gouvernement qui lui accorderait une cote de qualité. Le poisson était évalué surtout par rapport à la texture, à l'odeur et à la couleur. Comme je l'ai déjà dit, la couleur se rapporte à la saignée—si le poisson est saigné à vif ou non. Cet appareil fut conçu spécialement pour ce programme. En fait, le ministère des Pêches et des Océans, lors de sa dernière communication avec le sous-ministre adjoint, a indiqué qu'il voulait s'en procurer 173 unités dans le cadre du programme.

Mais tout ce qui s'est produit c'est l'affaire du thon et il m'a semblé que le gouvernement avait refusé de s'engager sur la voie du contrôle de la qualité. Il n'y a eu, depuis, aucune communication entre notre compagnie et le ministère des Pêches et des Océans.

Le président: Quel est le prix de votre appareil—l'unité portative et l'autre aussi?

M. Hattin: Un appareil portatif de classement de poisson tel que vous le voyez ici, monsieur, se vend pour 7 500. L'autre appareil plus sophistiqué se vend pour environ 12 000 \$.

Le président: Qu'est-ce que vous dites à la petite usine indépendante de traitement qui tente de pénétrer le marché et qui est bloquée par *National Sea* ou par le FBI?

M. Hattin: Nous avons discuté de ce problème avec certains des entrepreneurs lors du salon des fruits de mer de Boston. Bien qu'ils aient eu une certaine curiosité, comme M. Vilks l'a mentionné plus tôt, ils soutenaient qu'en raison du manque de normes de réglementation, ils ne savaient pas ce qu'ils mesuraient. Cependant, lorsqu'il fut démontré, un individu a déclaré «voici un morceau de merluche, mesurez la teneur en hémoglobine de ce morceau de merluche». Il en avait un autre et il pouvait voir que l'appareil était très sensible à la détection de l'hémoglobine. Il dit: «Voilà une excellente idée; nous devrions l'étudier davantage». Mais s'il n'y a pas de normes, je ne peux pas envisager de l'utiliser, et c'est ce que nous disons. À quel point le gouvernement assumera-t-il la responsabilité pour dire: «Voici les normes»? Le Canada devrait voir qu'il a là l'occasion d'implanter des normes internationales, auxquelles tous les autres pays devraient s'adapter, parce qu'il n'existe aucune norme de classement. Les États-Unis ont tenté de le faire dans un dépliant, mais les exploitants sont obligés de

[Text]

service—and not many of them do. And, with the current high demand, what for? Why go to the extra expense in order to grade a fish, when you will not increase the value added anyway?

Our whole position is to urge the committee, even at this time before the final report is drafted, to suggest to the Department of Fisheries and Oceans that the implementation of such programs as the dockside grading program be looked at again. At least, they should make use of the 20 units that they have and possibly begin gathering data so that objective standards can be implemented at a future point in time.

The Chairman: I see the importance of having standards. Do you say that there are no uniform standards across Canada in the grading of fish?

Mr. Hattin: Judging by that particular brochure by the B.C. Fisheries Council, in which they are using coloured chips, I would have to say that the standards would be anything but uniform.

As I mentioned before, there are scientific guidelines that should be followed but they are not because, even the inspectors themselves, are not confident of them so they go to some other method.

Senator Corbin: Would this tool be of any use at the distributing or retail levels? In other words, would this be of any use to Steinberg's?

Mr. Vilks: When we looked at the fishing industry market for this particular device, we identified three distinct segments, one being the regulatory agencies such as the government, another being the processors, and yet another being the buyers.

Initially, we thought that the governments would be the buyers and use them through their inspection branches. Therefore, the product would be required also at the processors' and at the buyers' level. Everyone would want to have one of these devices to keep each other honest.

Since the government appeared to be not too eager to use the devices they had, we did take a look at the buying side, be it Steinberg's or the Red Lobster and so on. However, these people also do not want to talk about quality because as soon as you do, they think that there is something wrong with their product. That same comment would apply to McDonald's who are not necessarily concerned that much about quality, they care about consistency. That is exactly what our instrument is suited for.

Through our presence here, we are trying to encourage implementation of the Dockside Grading Program. Should that fail, then we are going to proceed more on the buyer side.

At the Boston Seafood Show, we did distribute quite a few brochures. These were the initial brochures we had printed which are not quite as good as the ones we have now. We have had questions from the small restaurants, that is, the exclusive seafood restaurants in New York and Pittsburgh. It is most interesting to talk to those people who care about quality. As a matter of fact, many of the people at the Boston Seafood Show

[Traduction]

payer pour ce service de classement et peu d'entre eux le font. Et face à la demande actuelle très élevée, pourquoi le faire? Pourquoi engager des dépenses supplémentaires pour classer le poisson si cela n'ajoutera aucune valeur au produit?

Nous soutenons, et notre objectif est de presser le comité dès maintenant, avant même que son rapport final ne soit rédigé, à suggérer au ministère des Pêches et des Océans que l'instauration de programmes comme le Programme de classement à quai soit reconsidérée. Il devrait au moins faire usage des 20 unités dont il dispose et commencer peut-être à recueillir des données afin d'être en mesure d'instaurer des normes objectives à un moment donné.

Le président: Je vois l'importance des normes. Dites-vous qu'il n'existe pas de normes uniformes de classement du poisson au Canada?

M. Hattin: Il faudrait que je dise qu'en vertu du fait que dans le dépliant du Conseil des pêches de la Colombie-Britannique on utilise des échantillons de couleur, les normes ne seraient certainement pas uniformes.

Comme je l'ai dit plus tôt, il y a des lignes directrices scientifiques que l'on devrait suivre, mais on ne le fait pas parce que les inspecteurs eux-mêmes n'y ont pas confiance et qu'ils optent donc pour d'autres méthodes.

Le sénateur Corbin: Cet outil serait-il utile aux niveaux de la distribution ou de la vente au détail? En d'autres mots, serait-il utile pour Steinberg's?

M. Vilks: Lors de notre étude du marché pour cet appareil dans le secteur des pêches, nous avons cerné trois segments distincts: les agences de réglementation comme le gouvernement, les usines de traitement et les acheteurs.

Au départ, nous pensions que les gouvernements seraient les acheteurs et qu'ils utiliseraient l'appareil dans toutes leurs directions d'inspection. Par conséquent, on aurait aussi eu besoin de l'appareil aux niveaux du traitement et de l'achat. Chacun aurait voulu avoir un de ces appareils pour s'assurer de l'honnêteté des autres.

Étant donné que le gouvernement ne semblait pas être trop intéressé à utiliser les appareils qu'il possédait, nous avons étudié le marché des acheteurs, Steinberg's, le Red Lobster et ainsi de suite. Mais ces gens-là ne veulent pas eux non plus parler de la qualité, car dès qu'on en parle, ils pensent qu'il y a un problème avec leur produit. Cette même observation s'appliquerait à McDonald's, qui ne s'intéresse pas nécessairement trop à la qualité, se préoccupant plutôt de l'uniformité. C'est exactement ce à quoi notre appareil convient.

L'objet de notre présence ici est d'encourager la mise en œuvre du Programme de classement à quai. Si nous ne réussissons pas, nous allons regarder davantage du côté des acheteurs.

Au *Boston Seafood Show*, nous avons distribué un grand nombre de dépliants. Il s'agissait des premiers dépliants que nous avons fait imprimer et ils n'étaient pas d'une aussi bonne qualité que ceux que vous avez devant vous. Nous avons reçu des demandes de renseignements de la part des petits restaurants, c'est-à-dire, les restaurants se spécialisant dans les fruits de mer à New York et à Pittsburgh. Il est très intéressant de parler à ces gens qui s'inquiètent de la qualité. En fait, plu-

[Text]

represented restaurants, not large chains, but people with an interest in one or two small exclusive restaurants.

The answer is, yes, we are interested in marketing this product to them. Buyers who have acquired a Colormet will be able to assess whether or not a product is up to their standards. As a matter of fact, these people would probably go to a dock and pick up a sample of the best fish. They would then commit that to the memory of this particular device and compare everything to that standard. They will then be able to assess whether or not they should accept or reject a particular fish.

Then, of course, the supplier, in trying to market his products to this particular restaurant, will probably also want to buy a Colormet so that he knows what he is offering to his buyer.

Being a commercial enterprise, we have to be very careful as to how we use our resource because we have investors and they care about returns. The resources are not unlimited and while we are thankful for the support we have received from the different levels of government, we do have to make a return and, therefore, we have to have some kind of plan in place.

We were initially driven by the Dockside Grading Program. That did not materialize but we have gone to other areas and to other marketing techniques—the buying side being an avenue down the road.

The Chairman: I think every customer should have one of these when going in to buy fish in the supermarket.

Mr. Hattin: I would ask you to bear in mind that this product is like any other. Would you buy a particular commodity, if it was not weighed? Would you buy a 16-ounce food commodity that did not have a grade on it? These labels are put on these items so that you, as the consumer, know that it is up to a particular standard.

It is not difficult to imagine a particular company putting on a label indicating that a product has been inspected by some instrumentation method, or using some wording to give the consumer peace of mind so that he knows that particular piece of fish has achieved a certain standard or grade.

We further think that grading standards, such as they have in the vegetable industry—that is “Canada Fancy” or “Canada Choice”—are the kinds of labels the consumer wants.

I am sure that when they reopen the plant at Bayside, they will have to consider how they are going to build up consumer confidence again with that particular product. It is interesting to note that the parent company has invited us to go down to begin testing procedures. Without disclosing too much further, they were the ones who essentially came to us because they can

[Traduction]

sieurs des participants au *Boston Seafood Show* étaient des représentants de restaurants, pas de grandes chaînes, mais des personnes intéressées qui exploitent un ou deux petits restaurants exclusifs.

La réponse est oui, nous sommes intéressés à commercialiser ce produit auprès d'eux. Les acheteurs qui possèdent un Colormet seront en mesure de déterminer si un produit satisfait ou non à leurs normes. En fait, ils pourraient probablement aller au quai et se procurer un échantillon du meilleur poisson. Ces mesures seraient alors enregistrées dans la mémoire de cet appareil et tout serait jugé par rapport à cette norme. Ils seraient donc en mesure de déterminer s'ils devraient accepter ou refuser un poisson donné.

Donc, naturellement, le fournisseur qui cherche à vendre ses produits à ce restaurant va probablement vouloir posséder un Colormet afin de savoir ce qu'il offre à son client.

En qualité d'entreprise commerciale, nous devons utiliser judicieusement nos ressources parce que nous avons des investisseurs et ils s'inquiètent du rendement. Les ressources sont limitées et nous sommes reconnaissants du soutien que nous avons reçu des divers paliers de gouvernement; nous devons absolument générer des profits et nous devons donc avoir un plan quelconque à suivre.

Nous comptons au départ sur le Programme de classement à quai. Ce programme n'a jamais vu le jour, mais nous nous sommes penchés sur d'autres secteurs et d'autres méthodes de commercialisation, les acheteurs étant une des possibilités que nous entendons explorer.

Le président: Je pense que chaque consommateur devrait en avoir un lorsqu'il va acheter du poisson au supermarché.

M. Hattin: Je me souviens d'une conversation qui remonte au 16 décembre entre le sénateur Thériault et M. Summers; ils discutaient, il me semble, des divers aspects de la confiance du public ou du consommateur. J'aimerais vous rappeler que ce produit est comme tous les autres. Acheteriez-vous une denrée si elle n'était pas pesée ou acheteriez-vous un produit de 16 onces sur lequel ne figure aucune indication de qualité? Ces désignations de qualité sont inscrites sur l'article pour que vous, le consommateur, sachiez qu'il répond à une norme donnée.

Il n'est pas difficile d'imaginer qu'une société donnée appose une étiquette indiquant que le produit a été inspecté par une méthode de mesure ou utilisant une expression propre à rassurer le consommateur pour qu'il sache que le morceau de poisson en question correspond à une certaine norme ou qualité.

Nous pensons en outre que des normes de qualité, comme celles de l'industrie des légumes, c'est-à-dire «Canada de fantaisie» et «Canada de choix» sont le type de désignations que veut le consommateur.

Je suis certain que lorsqu'ils rouvriront l'usine de Bayside, ils devront examiner comment regagner la confiance du consommateur avec ce produit-là. Il est intéressant de noter que la société-mère nous a invité à venir effectuer des tests. Sans vouloir en dire trop, je précise que ce sont surtout eux qui sont venus nous chercher, car ils pouvaient prévoir que leurs usines

[Text]

foresee the same thing happening to their plants. Even although they do not have plants in the U.S., because they are in Samoa or Puerto Rico, they are as concerned as we are with respect to consumer confidence.

The Chairman: I would ask you to consider the following scenario. Let us assume that we are in a fish plant in Newfoundland and the cod is being transported on a conveyor belt. What would happen? Would selected fillets be picked and inspected, or how is the inspection carried out?

Mr. Allan: That is known as a final product rating. It is traditional in the industry where the fillets are packed in boxes, prior to going into the freezer. The normal pattern would be that a box would be randomly selected from the line before it goes into the freezer. The inspection would be done by a representative of the plant, a representative of the marketing group and a government inspector who would all analyze the quality. The three of them would be doing the same job. They would check the odour, the texture and the colour. That is the final product grading.

Although we have mentioned that the instrument would be useful in dockside grading, obviously it would be useful in the final product grading as well.

The Chairman: We are considering this matter from the point of view of the end result of our marketing study. I can see that we might mention things such as having uniform standards. What would be your input as far as a recommendation from this committee would be about the situation 10 years down the road and the implementation of standards? I am talking of a recommendation that would be of benefit to the whole fishing industry.

Mr. Allan: I can perhaps answer that as an engineer and scientist involved in instrumentation rather than someone who is in the fishery business. I only know so much about the fishing industry since I lived in Newfoundland for 15 years.

Some of the issues which have beset us are issues regarding regulatory control and legislation. We cannot seem to find the correct words to put into our regulations to establish a national standard. What a particular phrase may mean to me will mean something different to someone in B.C. As an example, salmon is a ground fish. We can have a similar problem with salmon which is affected by colour and we can have a similar problem with tuna which is affected by colour. There are many other species with similar problems. I would mention soft-shelled crab and in that instance they had difficulty writing the legislation because they could define what was meant by "soft-shelled crab." Colormet, I believe, would have an application.

A similar problem is differentiating between Iceland scallops and miniature giant scallops. I know that Colormet would differentiate between those two species because I have done the experimentation on that.

If we could write these international standards in terms of scientific language such as a machine can objectively detect, then we can have uniform international standards.

[Traduction]

subiraient le même sort. Même s'ils n'ont pas d'usines aux États-Unis, car elles sont à Samoa ou au Porto Rico, ils se soucient autant que nous de la confiance du consommateur.

Le président: J'aimerais que vous examiniez le scénario suivant: supposons que nous sommes dans une usine de poisson à Terre-Neuve et que la morue est transportée sur un tapis roulant. Que se passerait-il? L'inspection porterait-elle sur certains filets, ou alors comment se déroule-t-elle?

M. Allan: Il s'agit dans ce cas de l'évaluation du produit fini. Celle-ci est effectuée traditionnellement à l'endroit où les filets sont emballés dans des boîtes avant de passer au congélateur. Normalement, une boîte est choisie au hasard sur la chaîne avant qu'elle ne passe au congélateur. L'inspection est effectuée par un représentant de l'usine, un représentant du groupe de commercialisation et un inspecteur du gouvernement, qui analysent tous la qualité. Ces trois personnes exécutent la même tâche: elles vérifient l'odeur, la texture et la couleur. C'est le classement du produit fini.

Nous avons indiqué que l'instrument serait utile pour le classement à quai, mais de toute évidence, il serait aussi utile pour le classement du produit fini.

Le président: Nous considérons la question du point de vue du résultat final de notre étude sur la commercialisation. Je comprends que nous puissions mentionner des choses comme l'établissement de normes uniformes. Qu'est-ce que vous diriez au comité de recommander concernant la situation dans 10 ans et l'application de normes? Je parle d'une recommandation qui serait avantageuse pour toute l'industrie de la pêche.

M. Allan: Je peux peut-être répondre à cela en ma qualité d'ingénieur et de scientifique travaillant à la mise au point d'instruments, et non comme un membre de l'industrie de la pêche. Je ne connais de cette industrie que ce que j'en ai vu pendant les 15 ans que j'ai passés à Terre-Neuve.

Certains des problèmes auxquels nous avons dû faire face concernent l'application des règlements et la législation. Nous ne semblons pas capables de trouver les bons mots dans nos règlements pour établir une norme nationale. Une expression qui a un certain sens pour moi pourrait avoir un sens différent pour un habitant de la Colombie-Britannique. Par exemple, le saumon est un poisson de fond. Nous pouvons avoir un problème similaire avec le saumon ou le thon dont la couleur varie. Il y a beaucoup d'autres espèces avec les mêmes problèmes, par exemple le crabe à carapace molle: dans ce cas, ils ont eu de la peine à rédiger la législation parce qu'ils ne pouvaient pas définir ce qu'on entendait par «crabe à carapace molle». Je crois que Colormet trouverait ici une application.

Différencier le pétoncle d'Islande du petit pétoncle géant pose le même problème. Je sais que Colormet permettrait de le faire, car j'en ai fait l'expérience.

Si nous pouvions rédiger ces normes internationales en des termes scientifiques qu'une machine peut détecter objectivement, nous pourrions avoir des normes internationales uniformes.

[Text]

Perhaps I could illustrate by way of analogy. This is probably before your time, Senator Marshall, but at one time in Newfoundland fish were sold in cantles and I am sure there were many arguments as to how big a cantle was.

The Chairman: I thank you for your remark, but I do remember cantles.

Mr. Allan: I am sure you will remember the difficulties in trading in cantles. We now have exactly what you were asking for, sir, a uniform standard of weights—a standard that is applied from the fishermen right through to the supermarket. I believe that such standards can be achieved with this. I believe this does for quality what the weighing machine does for quantity.

Senator Cochrane: Mr. Hattin, have you tried to market this instrument in other provinces of Canada?

Mr. Hattin: Yes, we have, senator. As a matter of fact, we approached the B.C. Fisheries Council. We spoke with one of its representatives, and, basically, their response was negative. As a matter of fact, it was an emphatic negative to the effect that they don't need it and would we please go somewhere else—and that's paraphrasing it.

Senator Cochrane: Perhaps they have a more elaborate instrument in their plants. Do they?

Mr. Hattin: I would refer you to this particular brochure of the colour chips with respect to the salmon.

Senator Cochrane: Is that the only one they have?

Mr. Hattin: This is what they seem to be proud of. As I say, the colour chips are not all that scientific, as far as that goes. However, if I may digress for a moment, that is essentially a rainbow and there is an international standard of colour. It is not as though colour standards do not exist. People know colour very well. Some of the most renown colour experts are right here in Ottawa. It is not that colour cannot be quantified—that is really what this machine does. It is able to objectively quantify and measure colour. Why standards like those depicted in this other brochure are still employed is a curiosity.

Senator Cochrane: Mr. Chairman, perhaps we could write to the minister, Mr. Rideout, and tell him that we are aware of those 20 instruments he bought in 1984, ask him about the success he has had and what they are being used for. Perhaps we could get some response.

The Chairman: I think that is a reasonable request. Either we do that now or we keep it in mind for our east coast trip.

Mr. Allan: Senator, Mr. Rideout, of course, is the provincial minister and the Department of Fisheries and Oceans is, of course, a federal department. The regulatory control, I believe, rests with the federal department. Mr. Rideout himself is familiar with the technology and his department was part of the committee that guided the development of this product.

[Traduction]

Je pourrais peut-être illustrer mes propos à l'aide d'une analogie. C'était probablement avant que vous ne soyez né, sénateur Marshall, mais il y eut une époque où le poisson était vendu à Terre-Neuve en quintaux, et je suis certain qu'il y avait beaucoup de controverses au sujet de la quantité que représentait un quintal.

Le président: Je vous remercie de cette observation, mais je me souviens des quintaux.

M. Allan: Je suis certain que vous vous souvenez des problèmes que posait le commerce avec cette mesure. Nous avons maintenant exactement ce que vous demandiez, monsieur, une norme uniforme de poids, qui est appliquée depuis le débarquement du produit jusqu'au supermarché. Je pense qu'il est possible d'établir des normes avec cet instrument. Je crois qu'il sera à la qualité ce que la balance est à la quantité.

Le sénateur Cochrane: M. Hattin, avez-vous essayé de vendre cet instrument dans d'autres provinces du Canada?

M. Hattin: Oui, nous avons essayé, sénateur. En fait, nous avons communiqué à ce sujet avec le Conseil des pêches de la Colombie-Britannique. Nous avons parlé à l'un de ses représentants et sa réponse a été essentiellement négative. En fait, son refus a été assez catégorique; il a dit que le Conseil n'en avait pas besoin, et nous a dit de nous adresser ailleurs, pour ne citer que les propos corrects.

Le sénateur Cochrane: Ils ont peut-être un instrument plus perfectionné dans leurs usines, non?

M. Hattin: Je vous renvoie à une certaine brochure sur les échantillons de couleur pour le saumon.

Le sénateur Cochrane: Est-ce le seul qu'ils ont?

M. Hattin: Ils semblent en être très fiers. A mon avis, les échantillons de couleurs ne sont pas un procédé très scientifique en fait. Cependant, si je peux m'étendre un moment sur le sujet, il s'agit essentiellement d'un arc-en-ciel et il y a une norme internationale de couleur. Ce n'est pas comme s'il n'existait pas de normes de couleur. Les gens connaissent très bien les couleurs. Certains des experts les plus réputés en la matière sont ici, à Ottawa. Ce n'est pas que la couleur ne puisse être quantifiée—c'est justement ce que fait l'appareil. Il sait quantifier objectivement et mesurer la couleur. Il est curieux de voir que l'on emploie encore des normes comme celles qui sont décrites dans cette brochure.

Le sénateur Cochrane: Monsieur le président, nous pourrions peut-être écrire au ministre, M. Rideout, et lui dire que nous savons qu'il a acheté 20 instruments en 1984 et lui demander à quoi ils servent et s'il a eu de bons résultats. Nous aurions peut-être une réponse.

Le président: Je pense que c'est une demande raisonnable, soit que nous le fassions maintenant ou que nous y pensions au cours de notre voyage sur la côte est.

M. Allan: Sénateur, M. Rideout, bien sûr, est le ministre provincial et le ministère des Pêches et des Océans est un ministère fédéral. L'application des règlements incombe, je crois, au ministère fédéral. M. Rideout connaît lui-même bien cette technique et son ministère faisait partie du comité qui a orienté la mise au point du produit. Des membres de son minis-

[Text]

People from his department sat on a steering committee. The machine was developed, or the criteria, if you like, were established by a steering committee as we were doing the design work with representatives from the Department of Fisheries and Oceans.

The Chairman: What about the other provinces?

Mr. Allan: The other provinces were not involved but we did have more general scientists, such as representatives from what is now known as the Marine Research Institute.

Senator Cochrane: I still think we should get some reaction from these people, Mr. Chairman.

Senator Thériault: In my first interjection, Mr. Chairman, I was trying to discover the reactions of other countries to this instrument. The witness has said that there was some positive response. The Department of Fisheries and Oceans, Canada, however, has had your machine for four years. Is that what you said?

Mr. Hattin: They have had it since 1985, I believe.

Senator Thériault: Yet they are not using it to any great extent?

Mr. Hattin: That is correct.

Senator Thériault: How many other countries have these instruments and are they using them?

Mr. Hattin: To explain it fully, I could say that we are now in a product launch phase. We are just introducing this instrument to the market now. I would have to say that there was limited marketing for this particular product prior to January, 1987.

Senator Thériault: So you cannot tell us here today that the Danes, for example, are using that machine?

Mr. Hattin: No, that is correct, senator. I do not want to give you the impression that these people are using these instruments. What we want to indicate to you is that through various product releases in industry and trade magazines, people have written to us and expressed their interest—so much so that, as I have mentioned, we have been invited to go to visit a large processor to begin testing.

Senator Thériault: The same applies to DFO Canada when it ordered and purchased 20 machines. Therefore, when the Danes, just using that example, do the same thing, do you expect the same response?

Mr. Hattin: They may have a negative response. I do not want to give the impression that this is proof positive. Again, it is an instrumentation device and they are coming to us. We are not attempting to push them with this new product.

Senator Thériault: That is what I wanted to get. Thank you.

The Chairman: Where are you making the profit with which to pay your salaries if you have only sold 20 to DFO and they are not using them and if you are still at the infant stage with the foreign countries? Are you selling a lot to the pork producers in the agriculture industry?

Mr. Allan: Perhaps I will answer that question, Mr. Chairman. There is no profit at the moment with which to pay sal-

[Traduction]

tère ont siégé au Comité directeur. L'appareil a été mis au point, ou si vous préférez, les critères ont été établis par un Comité directeur pendant que nous faisons le travail de conception avec des représentants du ministère des Pêches et des Océans.

Le président: Et les autres provinces?

M. Allan: Les autres provinces n'ont pas participé, mais nous avons plus de scientifiques généraux, notamment des représentants de ce qui porte maintenant le nom d'Institut de recherche marine.

Le sénateur Cochrane: Je pense encore que nous devrions avoir une réponse de ces gens, monsieur le président.

Le sénateur Thériault: Dans ma première intervention, j'essayais de savoir quelle était l'attitude d'autres pays à l'égard de cet instrument. Le témoin a dit que certaines réponses étaient positives. Cependant, cela fait quatre ans que le ministère fédéral des Pêches et des Océans a votre appareil. N'est-ce pas ce que vous avez dit?

M. Hattin: Il l'a depuis 1985 je crois.

Le sénateur Thériault: Pourtant, il ne l'utilise pas sur une grande échelle?

M. Hattin: C'est exact.

Le sénateur Thériault: Combien d'autres pays en possèdent et comment les utilisent-ils?

M. Hattin: Pour tout dire, nous sommes maintenant dans la phase de lancement du produit. Nous venons juste de le mettre sur le marché. Je dois ajouter qu'il y avait peu de débouchés pour ce produit avant janvier 1987.

Le sénateur Thériault: Ainsi, vous ne pouvez pas nous dire aujourd'hui si les Danois par exemple utilisent cette machine?

M. Hattin: Non, c'est exact, sénateur. Je ne veux pas vous donner l'impression qu'ils utilisent ces instruments. Nous pouvons toutefois vous dire qu'après la communication de fiches d'information dans l'industrie et à des magazines commerciaux, des gens nous ont écrit pour manifester leur intérêt, à tel point que, comme je l'ai mentionné, nous avons été invités à venir chez un gros transformateur pour commencer les essais.

Le sénateur Thériault: Ce fut la même chose quand le MPO a commandé et acheté 20 appareils. Par conséquent, si les Danois, par exemple, emboîtent le pas, est-ce que vous vous attendez à la même réaction?

M. Hattin: Leur réaction pourrait être négative. Je ne veux pas vous donner l'impression que ça marche à chaque fois. Une fois de plus, il s'agit d'un instrument et ils viennent à nous. Nous n'essons pas de leur faire acheter ce nouveau produit.

Le sénateur Thériault: C'est ce que je voulais savoir. Merci.

Le président: D'où tirez-vous les bénéfices qui vous permettent de payer vos salaires si vous en avez vendu seulement 20 au MPO et qu'il ne les utilise pas, et si vous en êtes encore à la phase de lancement à l'étranger? En vendez-vous beaucoup aux producteurs de porc dans le secteur agricole?

M. Allan: Je vais répondre à cette question, monsieur le président. Pour le moment, nous ne réalisons aucun bénéfice nous

[Text]

aries, sir. We are living off the equity. Over \$1 million of private equity has gone into the development of this instrument. That development is just now drawing to a close. In Newfoundland we have not really got into the manufacturing phase yet. We provided those 20 instruments by way of a special arrangement to the Department of Fisheries and Oceans, but now, as our markets are beginning to swell in the U.S. and, we expect, in Japan, we are gearing up with our manufacturing in Newfoundland such that we expect the first run of new product to be available in September. We do not really want to sell any products until September because we will not be able to produce them.

The Chairman: You are still in the infant stage, then?

Mr. Allan: Very much so.

Senator Thériault: Your plans are to produce in Newfoundland?

Mr. Allan: Yes, sir.

The Chairman: I do not want to criticize, but from listening to your presentation, the response to your instrument seems to have been somewhat negative. One tried it and didn't like it, another said, "Go and peddle your papers somewhere else." Yet you certainly seem to have a positive approach to the future.

Mr. Allan: The fisheries industry is negative and that is what bothers me a little, Mr. Chairman. That is why we are here now. We have had a different reaction from other industries. The difference between fisheries and other industries is that, basically, fisheries is a hunting and gathering sort of process. It operates in a different economic environment from that of manufacturing and agriculture, which we could call a more cultured type of environment. I think we have had difficulty introducing a new technology into a very traditional industry. That industry has many similar difficulties in adapting to new techniques.

The Chairman: Have Third World countries been mentioned? We heard a couple of years ago that Third World countries are advancing and catching up with Canada in terms of technology. Have you approached any Third World countries with this instrument?

Mr. Allan: I have been approached by some Third World countries, but I am reluctant to put this technology into them because I believe it could be damaging. Quality is not an issue, I believe, in a Third World country. We have been discussing the issue of PSE pork, for example, in southeast Asia. It was suggested that because our machine can differentiate PSE pork, it ought to be made available to those countries. The problem is what to do once you get the pork sorted out. You get your non-PSE pork and your PSE pork. What do you do with the PSE pork? That can be confusing, I think, to a Third World country, which has enough problems. In Canada we have a tendency, if we have PSE pork, to send the good stuff off to Japan, because that is export, and probably to send the poor stuff to Newfoundland, because we don't know the differ-

[Traduction]

permettant de payer des salaires. Nous utilisons les fonds d'investissement. Le secteur privé a investi plus de 1 million de dollars pour la mise au point de cet instrument. La mise au point est maintenant presque terminée. A Terre-Neuve, nous n'avons pas encore vraiment entamé la phase de fabrication. Nous avons fourni ces 20 instruments au ministère des Pêches et des Océans au moyen d'un accord spécial, mais maintenant que nos marchés commencent à se développer aux États-Unis et, nous l'espérons, au Japon, nous préparons la fabrication à Terre-Neuve en vue d'avoir la première série de produits prête en septembre. Nous ne voulons pas vraiment vendre de produits avant septembre parce que nous ne serons pas en mesure de les fabriquer.

Le président: Vous en êtes encore à vos débuts, alors?

M. Allan: Absolument.

Le sénateur Thériault: Vous avez l'intention de fabriquer vos produits à Terre-Neuve?

M. Allan: Oui, monsieur.

Le président: Je ne veux pas critiquer, mais d'après ce que j'ai entendu, la réaction à votre instrument semble avoir été assez négative. Un l'a essayé et ne l'a pas aimé, un autre a dit «Allez colporter vos plans ailleurs». Pourtant, vous semblez envisager l'avenir de façon positive.

M. Allan: L'industrie de la pêche est négative et c'est ce qui m'inquiète un peu, monsieur le président. C'est pourquoi nous sommes ici aujourd'hui. Nous avons eu une réaction différente de la part des autres industries. La différence entre l'industrie de la pêche et les autres industries est que fondamentalement la pêche est une opération de recherche et de collecte. Elle fonctionne dans un milieu économique différent de celui du secteur manufacturier et de l'agriculture, que j'appellerais un milieu plus évolué. Je pense que nous aurons du mal à lancer une nouvelle technique dans une industrie très traditionnelle. Cette industrie a beaucoup de difficultés semblables pour s'adapter à de nouvelles techniques.

Le président: A-t-on parlé des pays du Tiers monde? Nous avons appris il y a quelques années que ces pays progressaient et rattrapaient le Canada sur le plan de la technologie. Vous êtes-vous adressé à des pays du Tiers monde avec cet instrument?

M. Allan: Certains pays du Tiers monde m'ont joint à ce sujet, mais j'hésite à leur donner cette technologie car, à mon avis, elle pourrait leur être préjudiciable. La qualité n'est pas le cœur du problème dans un pays du Tiers monde. Par exemple, nous avons discuté du porc PSE en Asie du Sud-Est. On avait proposé que, puisque notre machine pouvait reconnaître le porc PSE, on devait le mettre à la disposition de ces pays. Le problème est de savoir quoi faire une fois que le porc a été trié. Vous avez d'un côté le porc non PSE et de l'autre le porc PSE. Que faites-vous avec ce dernier? Ceci peut être déroutant, à mon avis, pour un pays du Tiers monde qui a déjà suffisamment de problèmes. Au Canada, si nous avons du porc PSE, nous avons tendance à envoyer le porc de bonne qualité au Japon dans le cadre des exportations, et probablement à

[Text]

Senator Thériault: It could well be that the timing of your machine, in terms of its being available to the fishing industry, was not quite right. Perhaps four years ago, when people were fighting for markets, might have been a better time. Now there is so much demand that they can sell anything.

Mr. Allan: You are absolutely right, senator. It has been suggested that the industry was shovelling fish off the floor to get it into the marketplace. Certainly, my recent experience with respect to the quality of fish being processed made me feel rather uncomfortable about it. I believe that situation can change; it always has done. The fishery is a very volatile industry, as we all know. We have the benefit of currency advantages at this time over the Europeans, for example, and we may see that situation changing. I believe that now would be the time, while we are still strong, to market this, to build on our strengths.

The Chairman: I have a question that has been suggested by our research director. What difficulty would you have in detecting the intensity of skin colour in red fish?

Mr. Allan: We have looked at the red fish problem, Mr. Chairman. National Sea brought some samples of red fish to us and I believe that we were able to differentiate to their satisfaction. Blood is the prime colourant in groundfish, but, as you so rightly said, there are colourants in red fish, salmon and so on. But the machine can recognize them, as well.

The Chairman: Since time is moving along and there are no further questions, I would like to thank our witnesses for appearing before us. Their submission has given us a new approach to marketing problems. As was indicated, now is the time to be looking for standards and quality control, because consumers are getting very fussy about the quality of the fish they are eating, because prices are sky high. What you have told us will help us in the future in determining the recommendations we make when we reach our final report. We thank you again and we wish you the best. We will send you a copy of our proceedings.

Senator Thériault: Perhaps you could devise a machine that could tell us something about odour.

The Chairman: I have a small device which measures my blood.

Mr. Allan: There are applications for this machine on the medical side. You will be interested to know that what this machine was able to do for blood in groundfish it was also able to do for blood in human beings. It was seriously considered to take the technology into the operating theatre to monitor human oxygen saturation levels in human blood during surgery. In fact, we decided not to go down that particular route because there was some competing technology. When we went through the tests, the accuracy was quite adequate; in effect, it was more accurate than the one that is actually being used.

[Traduction]

envoyer le porc de mauvaise qualité à Terre-Neuve, parce que nous ne savons pas faire la différence.

Le sénateur Thériault: Il se pourrait bien que votre machine ne soit pas arrivée au bon moment pour l'industrie de la pêche. Peut-être que le moment était plus propice il y a quatre ans quand les gens se battaient pour trouver des marchés. Maintenant, la demande est si forte qu'ils peuvent vendre n'importe quoi.

M. Allan: Vous avez parfaitement raison, sénateur. Il paraîtrait que l'industrie fait le fonds de cale pour alimenter le marché. Il est certain que mon expérience récente avec la qualité du poisson transformé m'a plutôt mis mal à l'aise. Je crois que la situation peut changer, comme toujours. La pêche est une industrie très changeante comme nous le savons tous. Actuellement, nous bénéficions d'un taux de change favorable, par rapport aux Européens par exemple, et nous pourrions voir cette situation changer. Je crois que le moment est bien choisi de lancer ce produit en tirant parti de nos avantages tant que nous sommes en position de force.

Le président: J'ai une question qui m'a été proposée par notre directeur de la recherche. Vous serait-il difficile de détecter l'intensité de la couleur de la peau du sébaste?

M. Allan: Nous avons examiné le problème du sébaste, monsieur le président. National Sea nous a apporté des échantillons de ce poisson et je crois que nous avons su les différencier d'une façon qui les a satisfaits. Le sang est le principal colorant chez le poisson de fond mais, comme vous l'avez si bien dit, il y a des colorants dans le sébaste, le saumon, etc. Cependant, la machine peut les reconnaître aussi.

Le président: Étant donné que le temps passe et qu'il n'y a pas d'autres questions, j'aimerais remercier nos témoins d'avoir comparu devant nous. Leur exposé nous a ouvert de nouvelles perspectives sur les problèmes de commercialisation. Comme nous l'avons mentionné, le moment est venu d'examiner les normes et le contrôle de la qualité, car les consommateurs sont de plus en plus exigeants au sujet de la qualité du poisson qu'ils mangent puisque les prix ont flambé. Les propos tenus ici nous aideront à élaborer les recommandations que nous formulerons au moment de la rédaction de notre rapport final. Nous vous remercions à nouveau et vous souhaitons tout le succès possible. Nous vous enverrons une copie du compte rendu des débats.

Le sénateur Thériault: Vous pourriez peut-être concevoir une machine qui pourrait analyser l'odeur.

Le président: J'ai un petit appareil qui mesure la composition de mon sang.

M. Allan: Cette machine a aussi des applications dans le domaine médical. Vous serez intéressé de savoir que ce que cette machine a su faire pour le sang dans le poisson de fond, elle l'a aussi fait pour le sang chez les êtres humains. On a sérieusement envisagé d'utiliser cette technique dans la salle d'opération pour contrôler les niveaux de saturation en oxygène dans le sang d'un être humain au cours d'une intervention chirurgicale. En fait, nous avons décidé de ne pas poursuivre dans cette voie parce qu'il y avait une technologie concurrente. Quand nous avons effectué les tests, la précision était tout à

[Text]

The Chairman: Honourable senators, I am sure that I am speaking on behalf of all honourable senators present when we commend our witnesses for their brief. We wish them well in the future. I would ask honourable senators to remain behind for a short period to discuss a matter in connection with our draft report.

The committee continued *in camera*.

[Traduction]

fait adéquate; en fait notre machine était plus précise que celle qui est utilisée actuellement.

Le président: Honorables sénateurs, je suis certain qu'en félicitant nos témoins pour leur exposé, je parle au nom de tous les honorables sénateurs ici présents. Nous leur souhaitons toute la réussite possible dans l'avenir. J'aimerais que les honorables sénateurs restent encore un court moment pour discuter d'une question qui concerne notre projet de rapport.

(Le comité se réunit à huis clos.)



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnement et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

WITNESSES—TÉMOINS

From Metron Instruments Inc.:

Mr. Alastair Allan, President;
Mr. Peter Vilks, Vice President—Marketing;
Mr. Robert Hattin, Marketing Manager.

De la compagnie Metron Instruments Inc.:

M. Alastair Allan, président;
M. Peter Vilks, vice-président à la commercialisation;
M. Robert Hattin, directeur de la commercialisation.

Second Session
Thirty-third Parliament, 1986-87



Deuxième session de la
trente-troisième législature, 1986-1987

SENATE OF CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

Fisheries

Chairman:
The Honourable JACK MARSHALL

Tuesday, May 19, 1987

Issue No. 18

Eighteenth proceedings on:

The examination of all aspects of
the marketing of fish in Canada
and all implications thereof

WITNESSES:
(See back cover)

SÉNAT DU CANADA

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent des*

Pêches

Président:
L'honorable JACK MARSHALL

Le mardi 19 mai 1987

Fascicule n° 18

Dix-huitième fascicule concernant:

L'étude de la commercialisation du poisson
au Canada dans tous ses aspects et
répercussions

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE
ON FISHERIES

Chairman: The Honourable Jack Marshall

Deputy Chairman: The Honourable L. Norbert Thériault

and

The Honourable Senators:

| | |
|------------------|----------------|
| Bielish | *Murray, P.C. |
| Cochrane | (or Doody) |
| Corbin | Molgat |
| Cottreau | Perrault, P.C. |
| Le Moyne | Rossiter |
| *MacEachen, P.C. | Simard |
| (or Frith) | Watt |

**Ex Officio Members*

(Quorum 4)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DES PÊCHES

Président: L'honorable Jack Marshall

Vice-président: L'honorable L. Norbert Thériault

et

Les honorables sénateurs:

| | |
|------------------|----------------|
| Bielish | *Murray, C.P. |
| Cochrane | (ou Doody) |
| Corbin | Molgat |
| Cottreau | Perrault, C.P. |
| Le Moyne | Rossiter |
| *MacEachen, C.P. | Simard |
| (ou Frith) | Watt |

**Membres d'office*

(Quorum 4)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the *Minutes of Proceedings of the Senate*, on Tuesday, October 28, 1986:

“Pursuant to the Order of the Day, the Senate resumed debate on the motion of the Honourable Senator Marshall, seconded by the Honourable Senator Murray, P.C.:

That the Standing Senate Committee on Fisheries be authorized to examine all aspects of the marketing of fish in Canada, and all implications thereof;

That the papers and evidence received and taken on the subject before the Committee during the 1st Session of the 33rd Parliament be referred to the Committee; and

That the Committee report no later than September 15, 1987.

After debate, and—

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.”

ORDRE DE RENVOI

Extrait des *Procès-verbaux du Sénat* le mardi 28 octobre 1986:

«Suivant l'Ordre du jour, le Sénat reprend le débat sur la motion de l'honorable sénateur Marshall, appuyé par l'honorable sénateur Murray, C.P.,

Que le Comité sénatorial permanent des pêches soit autorisé à étudier la commercialisation du poisson au Canada dans tous ses aspects et répercussions;

Que les documents et témoignages recueillis à ce sujet par le Comité au cours de la 1^{re} session du 33^e Parlement soient déférés à ce Comité, et

Que le Comité fasse rapport au Sénat au plus tard le 15 septembre 1987.

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

Le greffier du Sénat

Charles A. Lussier

Clerk of the Senate

REPORT OF THE COMMITTEE

Tuesday, March 31, 1987

The Standing Senate Committee on Fisheries has the honour to present its

FOURTH REPORT

Your Committee, which was authorized by the Senate on October 28, 1986, to examine all aspects of the marketing of fish in Canada, and all implications thereof, respectfully requests that the date of presenting its final report be extended from 15 September 1987 to no later than 31 March 1988.

Respectfully submitted,

Le président

JACK MARSHALL

Chairman

RAPPORT DU COMITÉ

Le mardi 31 mars 1987

Le Comité sénatorial permanent des pêches présente son

QUATRIÈME RAPPORT

Votre Comité, qui a été autorisé par le Sénat le 28 octobre 1986 à étudier la commercialisation du poisson au Canada dans tous ses aspects et répercussions, demande respectueusement que la date de présentation de son rapport final soit reportée du 15 septembre 1987 au 31 mars 1988, au plus tard.

Respectueusement soumis,

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, MAY 19, 1987
(30)

[Text]

The Standing Senate Committee on Fisheries met this day, at 11:00 a.m., the Chairman, the Honourable Senator Jack Marshall, presiding.

Members of the Committee present: The Honourable Senators Corbin, Le Moyne, Marshall, Perrault and Simard. (5)

In attendance: Mr. Vince Gobuyan, Director of Research of the Committee, Research Branch, Library of Parliament; and Mr. Claude Emery, Research Assistant, Research Branch, Library of Parliament.

Also in attendance: The Official Reporters of the Senate.

Witnesses:

From the Department of Fisheries and Oceans:

Dr. Peter Meyboom, Deputy Minister;

Dr. Victor Rabinovitch, Assistant Deputy Minister, International Relations;

Mr. David Tobin, Director General, Atlantic Operations Directorate;

Mr. Michael O'Connor, Acting Senior Advisor, Foreign Fishery Policy and Programs, Atlantic Fisheries;

Mr. Richard Wells, Section Head, Gadoids, Science Branch, Newfoundland Region.

The Committee resumed the examination of all aspects of the marketing of fish in Canada, and all implications thereof.

Dr. Meyboom made a statement and, with the other witnesses, answered questions.

At 12:53 p.m., the Committee proceeded *in camera* for the consideration of matters pertaining to its future business.

At 1:05 p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

La greffière du Comité

Diane Deschamps

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 19 MAI 1987
(30)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des pêches se réunit aujourd'hui à 11 heures, sous la présidence de l'honorable sénateur Jack Marshall (président).

Membres du Comité présents: Les honorables sénateurs Corbin, Le Moyne, Marshall, Perrault et Simard. (5)

Présents: M. Vince Gobuyan, directeur de la recherche pour le Comité, Service de recherche, Bibliothèque du Parlement, et M. Claude Emery, attaché de recherche, Service de recherche, Bibliothèque du Parlement.

Également présents: Les sténographes officiels du Sénat.

Témoins:

Du ministère des Pêches et des Océans:

M. Peter Meyboom, sous-ministre;

M. Victor Rabinovitch, sous-ministre adjoint, Relations internationales;

M. David Tobin, directeur général, Direction générale des opérations de l'Atlantique;

M. Michael O'Connor, conseiller principal intérimaire, Politique et programmes de pêche étrangère, Pêches de l'Atlantique;

M. Richard Wells, chef de section, Gadidés, Direction des sciences, région de Terre-Neuve.

Le Comité reprend l'étude de la commercialisation du poisson au Canada dans tous ses aspects et répercussions.

M. Meyboom fait une déclaration et, avec les autres témoins, répond aux questions.

A 12 h 53, le Comité étudie à huis clos des questions ayant trait à ses futurs travaux.

A 13 h 05, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

EVIDENCE

Ottawa, Tuesday, May 19, 1987

[Text]

The Standing Senate Committee on Fisheries met this day at 11.00 a.m., to examine all aspects of the marketing of fish in Canada and all implications thereof.

Senator Jack Marshall (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, we do not have a quorum but we can receive evidence. Before I introduce our witnesses today, I wish to say that I was considering whether or not we should cancel the meeting because of the fact that the Senate was not sitting this week and many of the senators had other commitments. However, I decided that we should continue with our meeting and take evidence when I heard which senators were to be here. We have the quality, if not the quantity. I understand Senator Simard will be here a little later.

I want to apologize to Dr. Meyboom. Usually, I am boasting about the fact that we have a waiting-list of senators who want to be members of this committee. We usually have ten or 11 senators in attendance at these meetings, but today, Dr. Meyboom, you will have to bear with us.

I would like now to introduce the witnesses to you. We have with us Dr. Peter Meyboom, Deputy Minister of Fisheries and Oceans, and Mr. David Tobin, Director General of the Atlantic Operations Directorate. We also have with us today Dr. Victor Rabinovitch, Assistant Deputy Minister, International Relations, who has appeared before this committee in the past, and Mr. Michael O'Connor, Acting Senior Adviser, Foreign Fishery Policy and Programs, Atlantic Fisheries, and Mr. Richard Wells, Section Head, Gadoids, Science Branch, Newfoundland Region.

The subject of this meeting today will be the overfishing. As you will remember, when Mr. Bulmer from the Fisheries Council of Canada appeared he pointed out some of the difficulties that are being experienced with respect to overfishing. We now hope to have the witnesses today elaborate on the overfishing problem and what the Department of Fisheries and Oceans plans for the future.

Dr. Meyboom, we are glad to have you and your staff appear before us today. Again, we apologize for the turnout. I think we have more witnesses than we have senators here today. Perhaps you would now proceed with your briefing.

Dr. Peter Meyboom, Deputy Minister, Department of Fisheries and Oceans: Thank you Mr. Chairman and honourable senators. The question of foreign overfishing, as it is generally referred to, has been in and out of the press, particularly in Atlantic Canada, over the last few years. There is a great deal of anxiety, particularly in Newfoundland, about the fact that boats belonging to foreign fishing fleets fish on the nose and the tail of the Grand Banks of Newfoundland.

The fish belong to various Canadian fish stocks which, together, are referred to as the stocks in 2J+3KL, which are

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mardi 19 mai 1987

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des pêches se réunit aujourd'hui à 11 heures pour examiner tous les aspects et répercussions de la commercialisation du poisson au Canada.

le sénateur Jack Marshall (*président*) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, nous n'avons pas le quorum mais nous pouvons recueillir des témoignages. Avant de vous présenter nos témoins, je voudrais vous dire que je me suis demandé s'il ne valait pas mieux annuler la réunion parce que le Sénat ne siège pas cette semaine et parce que bon nombre des sénateurs avaient d'autres engagements à respecter. Toutefois, lorsque j'ai su qui serait présent, j'ai décidé d'aller de l'avant avec la réunion. La quantité n'y est pas mais la qualité, elle, y est. Je crois comprendre que le sénateur Simard se joindra à nous un peu plus tard.

Je voudrais présenter mes excuses à M. Meyboom. Habituellement, je me vante du fait que nous avons une liste d'attente de sénateurs qui veulent faire partie de ce comité. Il y a habituellement 10 ou 11 sénateurs qui assistent à ces réunions mais aujourd'hui, M. Meyboom, vous devrez vous contenter de nous.

J'aimerais maintenant vous présenter nos témoins. Nous avons avec nous M. Peter Meyboom, sous-ministre de Pêches et des Océans et M. David Tobin, directeur général des Opérations de l'Atlantique. Nous avons également avec nous aujourd'hui M. Victor Rabinovitch, sous-ministre adjoint des Relations internationales, qui a déjà comparu devant le Comité, ainsi que M. Michael O'Connor, conseiller principal par intérim, Politique et programmes de pêche étrangère, Pêches de l'Atlantique, et M. Richard Wells, Chef de section, Gadidés, Direction des sciences, région de Terre-Neuve.

Aujourd'hui, nous allons parler de la question de la surpêche. Comme vous le savez, lorsque M. Bulmer, du Conseil canadien des pêches, a comparu devant nous, il nous a décrit certains des problèmes que pose la surpêche. Nous espérons que les témoins aujourd'hui pourront nous donner plus de renseignements à ce sujet et nous dire ce que prévoit faire le ministère des Pêches et des Océans.

Nous sommes heureux, M. Meyboom, que vous et vos fonctionnaires ayez accepté de vous joindre à nous aujourd'hui. Encore une fois, je m'excuse pour le faible nombre de sénateurs qui sont présents. Je crois qu'il y a plus de témoins que de sénateurs. Vous pourriez peut-être maintenant nous présenter votre exposé.

M. Peter Meyboom, sous-ministre, ministère des Pêches et des Océans: Merci, monsieur le président et honorables sénateurs. La question de la surpêche étrangère, ainsi qu'elle est connue, a fait l'objet de nombreux articles dans la presse, surtout dans les provinces de l'Atlantique, au cours des dernières années. On s'inquiète beaucoup, surtout à Terre-Neuve, du fait que les bateaux étrangers pratiquent la pêche dans le nez et la queue des Grands Bancs de Terre-Neuve.

Les poissons qui s'y trouvent appartiennent à divers stocks canadiens de poissons qui font partie des stocks de 2J+3KL,

[Text]

NAFO designations for parts of the Atlantic Ocean. There are other fish stocks as well, but the cod stocks off the Grand Banks are politically the most sensitive and, with respect to Newfoundland, are the most important ones. However, this morning we will talk about more than just the cod stocks off the Grand Banks of Newfoundland. We will talk about all stocks that are straddling the 200-mile boundary, and we will give you statistics on these matters.

Last year, when the first ministers met in Vancouver, the Premier of Newfoundland, Mr. Peckford, made a motion, which was subsequently accepted, that there should be a special study undertaken of the problem of foreign overfishing. That study has taken the following shape: there has been a task force created which is made up of the Deputy Ministers of Fisheries of all of the Atlantic provinces. I, as the federal deputy minister, chair that task force. The task force is supported by a working group of experts headed by Mr. David Tobin, who will be giving you some of the statistics.

We have not yet reported to the Atlantic Fisheries Ministers the facts that are about to be revealed to you. At the time, sir, when we accepted your invitation, I thought that we might have had the opportunity to brief the ministers. As it turned out, that has not taken place so we are briefing you before we brief the Atlantic ministers.

The Chairman: That is as it should be, Dr. Meyboom.

Dr. Meyboom: I am pleased to do so. We have put together for you a factual presentation which shows the statistics for the various fish species that we are concerned about. It also shows some of the international mechanisms that are in place to deal with international disputes on fishery rights. Also, we will outline for you briefly what the possible remedies are for the problems as they exist, and then we will be pleased to answer whatever questions you might have.

If you are agreeable, Mr. Chairman, I would like to ask David Tobin to give you and the other senators his presentation. On the basis of that, I am sure you will want to ask us further questions.

The Chairman: Thank you. Mr. Tobin?

Mr. David Tobin, Director General, Atlantic Operations Directorate: Thank you, Mr. Chairman. To assist us in the presentation, I thought it might be useful just to go through some overheads which will characterize the issue and the definition of the problem as we see it.

The first slide illustrates and describes the task which the task force was handed by Atlantic ministers, and that was to document fully the foreign overfishing problems on the nose and tail of the Grand Banks, and to formulate a range of alternative approaches or solutions for consideration by federal-provincial fisheries ministers.

In terms of the federal-provincial working group, what we first decided to do was put together an outline of the study which you now see before you. This involved documenting the

[Traduction]

qui est la désignation donnée par l'OPANO à certaines zones de l'Océan Atlantique. Il y a d'autres stocks de poissons, mais les stocks de morue au large des Grands Bancs sont ceux qui posent le plus de problèmes sur le plan politique et ceux qui présentent le plus d'intérêt pour Terre-Neuve. Toutefois, ce matin, nous allons parler non seulement des stocks de morue qui se trouvent au large des Grands Bancs de Terre-Neuve mais également de tous les stocks qui se trouvent de part et d'autre de la zone de 200 milles. Nous vous donnerons des statistiques à ce sujet.

L'année dernière, lorsque les Premiers ministres se sont réunis à Vancouver, le Premier ministre de Terre-Neuve, M. Peckford, a proposé que le problème de la surpêche étrangère fasse l'objet d'une étude spéciale. Sa motion a été approuvée et un groupe de travail formé des sous-ministres des Pêches de toutes les provinces de l'Atlantique a été créé. Je suis chargé, en tant que sous-ministre fédéral, de présider ce groupe qui est secondé par une équipe de spécialistes dirigée par M. David Tobin, qui vous donnera des statistiques à ce sujet.

Nous n'avons pas encore communiqué aux ministres des Pêches de l'Atlantique les faits que nous allons vous dévoiler. Lorsque nous avons accepté votre invitation, je pensais que nous aurions eu l'occasion de le faire. Malheureusement, il nous a été impossible de leur transmettre ces renseignements de sorte que vous serez les premiers à les avoir.

Le président: C'est comme ça que les choses devraient se passer, monsieur Meyboom.

M. Meyboom: Je suis heureux de pouvoir le faire. Nous vous avons préparé un exposé et compilé des statistiques sur les diverses espèces de poisson qui nous intéressent. Nous vous parlerons de certains mécanismes qui existent pour régler les différends internationaux concernant les droits de pêche. Nous vous décrirons aussi brièvement les solutions possibles aux problèmes qui existent. Enfin, nous nous ferons un plaisir de répondre à toutes vos questions.

Avec votre permission, monsieur le président, je demanderais à David Tobin de présenter son exposé. Je suis sûr que vous aurez des questions à poser à ce sujet.

Le président: Merci. Monsieur Tobin?

M. David Tobin, directeur général, Direction des opérations de l'Atlantique: Merci, monsieur le président. Pour nous aider dans notre exposé, j'ai pensé qu'il serait utile de vous montrer quelques diapositives qui permettront de définir le problème comme nous le concevons.

La première diapositive décrit le mandat que les ministres des provinces de l'Atlantique ont confié au groupe de travail. Celui-ci consiste à étudier à fond les problèmes que pose la surpêche étrangère qui est pratiquée dans la zone qui comprend le nez et la queue des Grands Bancs, et de proposer toute une série de solutions de rechange au ministre fédéral des Pêches et à ses homologues provinciaux.

En ce qui concerne le groupe de travail fédéral-provincial, nous avons d'abord décidé de vous exposer les grandes lignes de l'étude que vous avez devant vous. Le travail consistait à

[Text]

problem and profiling the nature of the fleets involved. In other words, we tried to get a handle on who is actually doing the overfishing; what is the nature of the fleet; how large the vessels are; what the country of origin is, and things of that nature. We then went on to look at the international mechanisms, which we will describe later on through the presentation.

We thought it might be useful to look at the evolution of the Canadian allocation policy, because, on looking at this particular issue, many people felt that the way in which Canada allocates fish to foreign countries may be a way of dealing with the problem.

We also looked at the scientific and socioeconomic implications for Canada of the overfishing, and Mr. Wells is here if you have any particular questions on the scientific side.

As I am sure you have seen in the press, one of the issues is that there have been from time to time calls for an extension of jurisdiction. Therefore, part of the study looks at the whole evolution of the Law of the Sea up to and including the extension of jurisdiction to 200 miles on January 1, 1977.

Another of the things we have looked at is whether or not there are similar problems elsewhere in the world. On that one, Mr. Chairman you will see that there are very few, if any, problems elsewhere in the world with which we can compare ourselves.

Finally, we present the options for dealing with the problems.

The Chairman: I am wondering about the salmon between the Yukon and Alaska.

Mr. Tobin: That is dealt with in a bilateral arrangement with the Americans, of course.

The Chairman: Yes.

Mr. Tobin: In terms of documenting the problem, Mr. Chairman, we thought it was first of all useful to come up with a definition. The definition you will see before you on the screen is that foreign overfishing is where individual country-catches and/or the aggregate catches exceed the total allowable catches or individual country's or "other" quotas established by Canada or by the North West Atlantic Fisheries Organizations.

I will take a few moments on that to describe why the definition is as it is. It was felt that what we had to actually come up with was a definition which not only dealt with a catch in excess of the scientific level, but also one in which a country exceeds its own quotas. For example, if there are ten different countries fishing against a particular stock, it may be that the ten countries, for a variety of reasons, do not take the total allowable catch and, therefore, one might argue that, from a scientific point of view, there has not been any overfishing. However, the only time one would know whether or not one of those countries had actually exceeded its actual quota would be at the end of the year. So, the definition includes an individual country exceeding its quota. That is what we find

[Traduction]

étudier le problème à fond et à identifier les flotilles impliquées. Autrement dit, nous avons essayé de déterminer qui surexploite effectivement les stocks de poisson, le type de bateaux en cause, la grosseur de ceux-ci, leur pays d'origine et autres facteurs de ce genre. Nous avons ensuite examiné les mécanismes internationaux qui existent et que nous vous décrirons plus tard dans notre exposé.

Nous avons pensé qu'il serait utile d'analyser l'évolution de la politique canadienne en matière de répartition de ressources parce que, en ce qui concerne cette question précise, bon nombre de personnes croient que la méthode utilisée par le Canada pour attribuer des stocks aux pays étrangers peut constituer une solution au problème.

Nous avons examiné les répercussions scientifiques et socio-économiques qu'entraîne la surexploitation des stocks de poisson pour le Canada. M. Wells répondra à toutes vos questions de nature scientifique.

Comme vous l'avez sans doute lu dans les journaux, on a demandé à maintes reprises que la zone de pêche soit étendue. Par conséquent, une partie de l'étude est consacrée à l'évolution du Droit de la mer depuis son adoption jusqu'à l'établissement de la zone de 200 milles le 1^{er} janvier 1977.

Nous avons également essayé d'établir s'il existe des problèmes similaires ailleurs dans le monde. Vous verrez, monsieur le président, qu'il y en a très peu, sinon aucun, qui s'apparentent au nôtre.

Enfin, nous proposons des solutions pour remédier à la situation . . .

Le président: Et qu'en est-il du saumon entre le Yukon et l'Alaska?

M. Tobin: Ce poisson, évidemment, fait l'objet d'une entente bilatérale avec les Américains.

Le président: Oui.

M. Tobin: En ce qui concerne le problème même, monsieur le président, nous avons pensé qu'il serait d'abord utile de le définir. D'après la définition que vous voyez sur l'écran, il y a surpêche étrangère lorsque le total des prises de chaque pays ou des prises globales dépasse le total des prises admissibles ou les quotas attribués à chaque pays ou «autres» quotas fixés par le Canada ou l'Organisation des pêches de l'Atlantique nord-ouest.

Je voudrais prendre quelques minutes pour vous expliquer pourquoi nous avons choisi cette définition. Nous estimions qu'il était essentiel de trouver une définition qui s'appliquerait non seulement aux prises qui dépassaient le niveau établi par des scientifiques mais également aux prises qui dépassaient les quotas mêmes attribués à un pays. Par exemple, s'il y a dix pays différents qui pêchent un type de poisson en particulier, il se peut que les dix, pour diverses raisons, ne prennent pas le total des prises admissibles. Par conséquent, on pourrait soutenir que, d'un point de vue scientifique, il n'y a pas de surexploitation. Or, ce n'est qu'à la fin de l'année qu'on peut savoir si un de ces pays a effectivement dépassé son quota réel. C'est pourquoi la définition comprend le cas d'un pays qui dépasse le quota qui lui a été attribué. C'est ce qui se passe souvent dans

[Text]

occurring on the northwest Atlantic quite often for those stocks straddling the Canadian 200-mile limit.

In some cases the actual total allowable catch is not exceeded, but the individual quota assigned to particular countries is exceeded, and we felt that had to be addressed if we were to deal with the question of overfishing.

Senator Corbin: Can you name some of those countries?

Mr. Tobin: We will get into that later, but in direct response to your question now, the countries would be Spain, Portugal, Korea, Mexico, Panama and the United States, depending on the stocks in question. We will certainly get into that in more detail later.

Senator Corbin: You will give us the details of that in the presentation?

Mr. Tobin: Yes.

Just to assist honourable senators in trying to understand this, what is on the screen now is a map which outlines the area in question. The pink area designates the 200-mile limit. In the area off Newfoundland are two small areas known as the nose and tail of the bank. The nose of the bank is a small area that extends beyond Canada's 200-mile limit for a maximum extent of approximately 12 miles, and the tail of the bank is the considerably larger area on the map. In both areas there are stocks which migrate inside and outside of the 200-mile limit; hence overfishing can occur in those areas known as the nose and tail of the bank, but can affect stock which migrate inshore and which Canadian fishermen either take offshore or with inshore vessels. We have copies of the maps available.

The Chairman: We have been provided with the maps, but the colouring of the various areas did not come through in the photocopying.

Mr. Tobin: We have brought along extra maps. I will have them distributed now.

The stocks of concern to the task force were identified as 2J & 3KL cod, sometimes known as northern cod. That is the cod stock located off the northeast coast of Newfoundland. Also of concern to the task force were 3NO cod, found in the area of the southern coast of Newfoundland, 3LN redfish, 3-O redfish, 3LNO American plaice, 2J & 3KL witch, 3NO witch and 3LNO yellowtail.

In terms of data available, we have data for the cod stocks in question, 2J & 3KL cod and 3NO cod and for the flatfish stocks, the American plaice and the yellowtail. That is what this presentation will concentrate on.

The data available for analytical purposes on redfish and witch is not as extensive as that on cod and yellowtail, but for the purpose of the Canadian fishery, the three species that we do have data for, cod, yellowtail and American plaice, are the most important.

[Traduction]

le nord-ouest de l'Atlantique pour les poissons qui se trouvent de part et d'autre de la zone de pêche canadienne de 200 milles.

Dans certains cas, le total des prises admissibles n'est pas dépassé mais le quota assigné à des pays en particulier l'est. Nous estimions qu'il fallait s'attaquer à cet aspect du problème pour pouvoir régler la question de la surpêche.

Le sénateur Corbin: Pouvez-vous nommer certains des pays en question?

M. Tobin: Nous allons en parler plus tard mais pour répondre directement à votre question, il s'agit de l'Espagne, du Portugal, de la Corée, du Mexique, du Panama et des États-Unis, suivant les stocks en cause. Nous allons en parler de façon plus détaillée un peu plus loin.

Le sénateur Corbin: Vous allez nous donner des détails à ce sujet dans votre exposé?

M. Tobin: Oui.

Pour vous aider à comprendre le problème, honorables sénateurs, nous avons tracé une carte, que vous voyez à l'écran, et qui délimite la zone en question. La zone en rose illustre la zone de 200 milles. Les deux petites zones situées au large de Terre-Neuve représentent le nez et la queue du banc. Le nez du banc correspond à une petite zone qui s'étend au-delà de la limite de 200 milles du Canada sur une distance maximale d'environ 12 milles. La queue représente la zone beaucoup plus grande que vous voyez sur la carte. On trouve dans les deux zones des stocks qui se déplacent à l'intérieur et à l'extérieur de la zone de 200 milles. La pêche excessive peut donc être pratiquée dans la zone qui comprend le nez et la queue du banc; elle peut aussi influencer sur les stocks qui se déplacent vers les eaux côtières et que les pêcheurs canadiens peuvent capturer en haute mer ou avec des bateaux côtiers. Nous avons d'autres exemplaires de ces cartes.

Le président: Nous en avons mais la photocopieuse ne permet pas de reproduire la couleur des diverses zones.

M. Tobin: Nous avons apporté des cartes supplémentaires que nous vous distribuerons dès maintenant.

Les stocks qui intéressent le Groupe de travail sont la morue de 2J + 3KL, parfois connue sous le nom de morue du Nord. Ce stock se trouve au large de la côte nord-est de Terre-Neuve. Il y a aussi la morue de 3NO, qui se trouve le long de la côte sud de Terre-Neuve, le sébaste de 3LN et 3-O, la plie canadienne de 3LNO, la plie de 2J + 3KL, la plie de 3NO et la limande à queue jaune de 3LNO.

Nous avons des données pour les stocks de morue en question, la morue de 2J + 3KL et de 3NO ainsi que pour les stocks de poisson plat, la plie canadienne et la limande à queue jaune. Notre exposé portera sur ces espèces de poisson.

Les données analytiques que nous avons sur le sébaste et la plie ne sont pas aussi complètes que celles qui ont trait à la morue et à la limande à queue jaune. Toutefois, en ce qui concerne les pêches canadiennes les trois espèces pour lesquelles nous avons des données, c'est-à-dire la morue, la limande à queue jaune et la plie canadienne, sont les plus importantes.

[Text]

In terms of the information provided on the chart, as I indicated before, some of the overfishing has taken place just outside an area known as the tail and nose of the Grand Banks. In the areas which are bordering Canada's 200-mile limit, NAFO sets the TAC for some of those stocks, and the ones cited above of concern to us, American plaice and yellowtail, as is 3NO cod.

The next point on the chart indicates that the EEC has set its own TAC for 2J & 3KL cod at 75,000 tonnes. NAFO has no jurisdiction for this stock, it is a Canadian-managed stock. Therefore, the NAFO quota is nil.

In 3NO cod, the EEC has set a TAC quota of 28,400 tonnes. The NAFO quota is 12,345 tonnes. What we are trying to illustrate is that the EEC has been one of the organizations which we are most concerned about with respect to overfishing. What they have done is set their own TACs for two of the species which are of particular importance to Canada. By setting their TAC, they maintain that the vessels flying flags of member states are able to fish for those quotas.

Our information indicated that the amount of effort on those stocks in question has been increasing over the past few years. Again, as noted before, vessels are from Spain, Portugal, Korea, Panama, Mexico and the United States. In the case of vessels from Panama and Mexico, in many cases those are former Portuguese or former Spanish vessels which, for a variety of reasons, have found it more convenient to fly the flag of Panama or the flag of Mexico.

Senator Corbin: Would you repeat that, please?

Mr. Tobin: We have seen vessels which were originally flying Spanish flags, or in some cases Portuguese flags, change to Panamanian or Mexican flags for a variety of reasons. Those reasons could be related to domestic tax provisions or the provisioning of crew. There are a couple of other countries involved, but the main vessels fly Panamanian and Mexican flags.

Senator Corbin: Where does the fish eventually end up, in Spain and Portugal?

Mr. Tobin: In most cases it ends up in Spain and Portugal.

Senator Corbin: So this is a technique to get around some of the problems.

Mr. Tobin: Yes. Sometimes it is difficult to trace exactly where the fish does end up. In many cases it is landed on the Canary Islands, which is a centre for trans-shipments. Once it goes to the Canary Islands, it is difficult to trace it.

The Chairman: They make an arrangement with another country which has permission to fish, which has a quota.

Mr. Tobin: No, they have no quota. In fact, in the case of Panama and Mexico, they are not members of NAFO. So, they have no quota. In their cases, they feel this is fishing on the high seas.

[Traduction]

Comme je l'ai indiqué plus tôt, la surpêche est pratiquée juste à l'extérieur de la zone que l'on appelle le nez et la queue des Grands Bancs. L'OPANO fixe le total des prises admissibles pour certains de ces stocks et pour ceux qui nous intéressent, c'est-à-dire, la plie canadienne, la limande à queue jaune et la morue de 3NO dans les zones qui se trouvent à la limite de la zone canadienne de 200 milles.

Le point suivant sur le tableau indique que la CEE a fixé à 75 milles tonnes le total des prises admissibles pour la morue de 2J 3KL. L'OPANO n'exerce aucun contrôle sur ce stock puisqu'il s'agit d'un stocks géré par le Canada. C'est pourquoi elle n'a pas de quotas.

En ce qui concerne la morue de 3NO, la CEE a fixé le total des prises admissibles à 28 400 tonnes. Le quota de l'OPANO est de 12 345 tonnes. En fait, nous essayons de vous montrer que la CEE est une des organisations qui nous inquiètent le plus en ce qui concerne la surpêche. Elle a établi son propre total des prises admissibles pour deux des espèces qui ont beaucoup d'importance pour le Canada. En établissant ainsi ses propres quotas, elle soutient que les navires battant pavillon d'États membres sont autorisés à capturer ces quotas.

D'après nos renseignements, la surexploitation de ces stocks s'est intensifiée au cours des quelques dernières années. Comme nous l'avons mentionné plus tôt, ce sont les navires de l'Espagne, du Portugal, de la Corée, du Panama, du Mexique et des États-Unis qui sont les coupables. Dans le cas des bateaux du Panama et du Mexique, ce sont d'anciens navires portugais ou espagnols qui, pour diverses raisons, trouvent qu'il est plus convenable d'arborer le drapeau du Panama ou du Mexique.

Le sénateur Corbin: Pouvez-vous répéter cela?

M. Tobin: Nous avons vu des navires qui auparavant battaient pavillon espagnol, ou dans certains cas portugais, et qui ont décidé de battre pavillon panaméen ou mexicain pour diverses raisons. C'était peut-être pour des questions d'impôts ou d'équipage. Il y a d'autres pays qui l'autorisent, mais la plupart des navires adoptent le drapeau panaméen et mexicain.

Le sénateur Corbin: Et où finissent par aboutir les poissons, en Espagne et au Portugal?

M. Tobin: Dans la plupart des cas, ils aboutissent en Espagne et au Portugal.

Le sénateur Corbin: Donc c'est une technique qu'ils emploient pour contourner certains problèmes.

M. Tobin: Oui. Il est parfois difficile de déterminer de façon précise où aboutit le poisson. Dans la plupart des cas, il est débarqué aux Îles Canaries, qui est un centre de transbordement. Une fois arrivé là-bas, il est difficile de le retracer.

Le président: Ils font un arrangement avec un autre pays qui a l'autorisation de pêcher du poisson, qui s'est vu allouer un quota.

M. Tobin: Non, ils n'ont pas de quotas. En fait, le Panama et le Mexique ne sont pas membres de l'OPANO. Ils n'ont donc pas de quotas. Dans leur cas, ils estiment que cela équivaut à pêcher en haute mer.

[Text]

Dr. Meyboom: They consider that to be fishing on the high seas, or free fishing. NAFO, which has some 12 members, does not include as members Panama, Mexico and the United States. So, over and above what the NAFO quota is, the EEC sometimes sets its own quota, and on top of that countries that are not members of NAFO fish their own quantities as well.

The Chairman: How close do they come to the 200-mile limit?

Mr. Tobin: They edge right up to the 200-mile limit.

The Chairman: On the nose and tail of the bank?

Mr. Tobin: Yes, and on occasion they have been found to go across the limit. Then they are subject to Canadian law.

The Chairman: Does it throw you off, Mr. Tobin, if we intervene with questions?

Mr. Tobin: No, sir. Later on, we will use some graphs to try to illustrate the actual numbers of the overfishing. This is what the last point addresses. It is difficult to get an absolutely 100 per cent accurate figure in terms of the extent of overfishing. The information which has gone into this has been garnered from various sources, including reports to NAFO, our own Canadian inspection reports and Department of Fisheries and Oceans estimates. Sometimes these DFO estimates are on the basis of sightings by either aircraft or patrol vessels. There has been, to a certain degree, some extrapolation to try to come up with a reasonably sound estimate of the extent of the overfishing. However, I emphasize that they are estimates, and it is difficult to get a 100 per cent reliable figure.

What we have tried to illustrate in these graphs is the years 1980 to 1986. We chose 1980 as being a period some three years after Canada had extended its jurisdiction. The blue bar illustrates the total allowable catch. In the case of 2J+3KL cod, that is set by Canada, based on scientific evaluations and estimates which are provided by CAFSAC. The department then makes a recommendation to the minister, and this is the figure which is arrived at.

In the case of 2J+3KL cod—again it is the stock which is under Canadian management—there is a small portion of it available to be fished outside in the area known as the Nose of the Bank, in the 3L zone. The total allowable catch increased over the first few years from 1980 through to 1983-84. We have come into an area of relative stability—somewhere around the 260,000 range. The TAC for 1986 was 266,000.

The red bar indicates the total catch. In most years—1982 perhaps was the year in which it came closest to where the total allowable catch was taken—it has been slightly below that. This is why the question of our definition became important. If you are actually below the total allowable catch, does it mean that there has been no overfishing by any particular countries? If you recall the definition we put up before, we

[Traduction]

M. Meyboom: Pour eux, cela équivaut à pêcher en haute mer ou à pratiquer la pêche libre. L'OPANO, qui compte 12 membres, ne comprend pas le Panama, le Mexique et les États-Unis. Donc, en plus des quotas fixés par l'OPANO, il faut ajouter les quotas qu'établit parfois la CEE et les quotas des autres pays qui ne sont pas membres de l'OPANO.

Le président: Dans quelle mesure se rapprochent-ils de la zone de 200 milles?

M. Tobin: Ils s'approchent jusqu'à la limite même de la zone de 200 milles.

Le président: Jusqu'au nez et la queue du banc?

M. Tobin: Oui, et il leur arrive parfois de traverser la ligne de démarcation. À ce moment-là, les bateaux tombent sous le coup de la loi canadienne.

Le président: Est-ce que cela vous dérange, monsieur Tobin, si je vous pose des questions?

M. Tobin: Absolument pas. Plus tard, nous allons vous montrer quelques graphiques pour essayer de vous donner une idée précise du problème de la surpêche. C'est ce dont traite le dernier point. Il est difficile de vous décrire avec précision l'ampleur du problème de sorte que les renseignements que nous avons proviennent de diverses sources, dont des rapports de l'OPANO, des rapports d'inspection du Canada et des estimations du ministère des Pêches et des Océans. Ces dernières sont parfois fondées sur des renseignements communiqués par des avions ou des navires de patrouille. Nous avons, dans une certaine mesure, généralisé les données pour essayer d'avoir une idée assez précise de la surexploitation qui est pratiquée. Toutefois, je tiens à vous signaler que ces données sont approximatives et qu'il est difficile d'avoir un chiffre exact.

La période visée par ces graphiques va de 1980 à 1986. Nous avons choisi 1980 parce que cela faisait déjà trois ans que le Canada avait étendu sa zone de pêche. Le trait bleu illustre le total des prises admissibles. Dans le cas de la morue 2J+3KL, le total est fixé par le Canada d'après les évaluations et les données scientifiques fournies par le Comité consultatif scientifique canadien des pêches de l'Atlantique. Le ministère fait ensuite des recommandations au Ministre et c'est à partir de cela que le chiffre est établi.

Pour ce qui est de la morue de 2J+3 KL—encore une fois il s'agit du stock qui est géré par le Canada—un faible pourcentage peut être capturé à l'extérieur de la zone que l'on appelle le nez du Banc, c'est-à-dire la zone 3L. Le total des prises admissibles a augmenté au cours des premières années, c'est-à-dire entre 1980 et 1983-1984. Le total des prises admissibles pendant ces années a été relativement stable; il se situait autour de 266 000. Le total des prises admissibles pour 1986 était de 266 000.

Le trait rouge indique le total des prises. Pendant la plupart des années, les prises ont été légèrement inférieures au total autorisé, sauf en 1982, où le quota a presque été atteint. C'est pourquoi cette question de définition est importante. Si le total des prises admissibles n'a pas été atteint, est-ce parce que aucun stock en particulier n'a été surexploité? Si vous vous souvenez, la définition que nous vous avons montrée dispose

[Text]

maintained that, if countries exceeded their individual quota, there would be a problem with the overfishing.

The yellow and green bars illustrate either the NAFO or the foreign allocation. The 2J+3KL cod is a Canadian managed stock, so it is not a question of NAFO making allocation, but, rather of Canada making an allocation to the foreigners. In these cases, the allocations have been made generally because of a treaty arrangement which we had with the foreign country. In 1980, about 27,000 tonnes was available for foreigners.

Dr. Meyboom points out to me that this is not over and above the part illustrated in the blue.

The Chairman: But that can be put on top of the blue line, not on the red line.

Dr. Meyboom: Neither; it is part of it.

Mr. Tobin: It is part of the blue.

The Chairman: Part of it, yes.

Mr. Tobin: The foreign one is a separate one for illustrative purposes.

In 1980, the foreign catchers exceeded their quota—and that is largely what they were able to fish outside the limit—not by much, but they did. In 1981 they exceeded the catch again; in 1982 there was a slight increase; in 1983 there was also a slight increase; and in 1984 the foreign allocations began to decline. In 1985 they increased somewhat, but the foreign catch far exceeded the amount available to them, and in 1986 it was a little less.

The blip occurred in 1985. We had a particular problem that year which had not occurred up to date and has not reoccurred since then. This was a problem involving one fleet from the EEC which fished outside the zone after they had fished their allocations inside the zone. That became a particular problem that year involving the fleet from West Germany. Their total allocation was 7,125 tonnes and they caught somewhere in the neighbourhood of 20,000 tonnes. That particular problem has not occurred since then.

Dr. Meyboom: Am I permitted to make an amplification on this point?

The Chairman: Sure.

Dr. Meyboom: This is important because this diagram has some important implications for an international debate which is taking place.

This yellow bar is part of the blue bar, and this green bar is part of the red bar. The yellow bar represents what NAFO allocated to foreign fleets, and the green bar indicates what the foreign fleets caught, which was far more than what they were allocated by NAFO on scientific grounds. We say that the foreign fleet, as represented by this green bar, is overfishing by perhaps 2.5 times what they were given. We also have to keep in mind that the yellow bar is part of the blue bar, and the green bar is part of the red bar. When you look at the totals, the difference here is the Canadian catch. The total shows that what scientists had allocated to the total fishery is this amount, whereas what was actually taken was only this amount. So we

[Traduction]

que si les pays dépassent leurs propres quotas, cela veut dire pour nous qu'ils pratiquent une pêche excessive.

Les traits jaunes et verts illustrent les quotas attribués à l'OPANO ou aux flottilles étrangères. Le stock de morue de 2J+3KL est géré par le Canada, de sorte que ce n'est pas l'OPANO qui attribue des quotas aux flottilles étrangères mais plutôt le Canada. Dans ce cas-ci, nous allouons des quotas parce que nous avons signé une entente avec le pays étranger. En 1980, 27 000 tonnes ont été attribuées aux flottilles étrangères.

M. Meyboom me signale que ce chiffre est compris dans le trait bleu.

Le président: Mais on peut l'ajouter au trait bleu mais non pas au rouge.

M. Meyboom: Ni l'un ni l'autre. Il en fait partie.

M. Tobin: Il est compris dans le trait bleu.

Le président: En partie, oui.

M. Tobin: Les stocks attribués aux flottilles étrangères sont illustrés séparément.

En 1980, les pêcheurs étrangers ont légèrement dépassé leur quota, en grande partie grâce à ce qu'ils ont capturé à l'extérieur de la zone. En 1981, ils l'ont dépassé à nouveau; en 1982, il y a eu une légère augmentation, tout comme en 1983. En 1984, les quotas attribués aux navires étrangers ont commencé à diminuer. En 1985 ils ont augmenté quelque peu mais les prises des flottilles étrangères ont nettement dépassé le quota qui leur avait été attribué. En 1986, elles étaient légèrement inférieures.

C'est en 1985 que le problème est survenu. Nous avons eu cette année-là un problème particulier que nous n'avions jamais connu auparavant et qui ne s'est jamais reproduit depuis. Une des flottilles de la CEE avait pêché à l'extérieur de notre zone après avoir capturé son quota à l'intérieur de celle-ci. Nous avons eu un problème cette année-là avec les bateaux de l'Allemagne de l'Ouest. Leur quota total s'élevait à 7 125 tonnes et ils ont capturé environ 20 000 tonnes de poisson. Le problème ne s'est pas présenté depuis.

M. Meyboom: Puis-je apporter une précision?

Le président: Certainement.

M. Meyboom: Ce point est important parce que ce diagramme revêt beaucoup d'importance en raison du débat international qui prend place.

Le trait jaune fait partie du trait bleu, et le trait vert fait partie du trait rouge. Le trait jaune représente les quotas attribués par l'OPANO aux flottilles étrangères, tandis que le trait vert illustre les prises des flottilles, qui dépassent nettement les quotas attribués par l'OPANO et proposés par des scientifiques. Les flottilles étrangères, représentées par ce trait vert, pêchent 2,5 fois plus de poissons qu'elles n'en ont droit. Il ne faut pas oublier que le trait jaune fait partie du trait bleu et que le trait vert fait partie du trait rouge. Lorsqu'on regarde les totaux, on remarque un écart dans les prises canadiennes. Ce total montre ce que les scientifiques avaient attribué à l'ensemble du secteur, alors que les prises réelles n'étaient que

[Text]

have a paradox which is that the foreign fleet is catching far more than what they are allocated and, therefore, they are overfishing, but for one reason or another—and I will come to the reasons in a minute—the total catch is not higher than what scientists had predicted would be a safe catch, which is the total allowable catch. This includes not only the offshore, what is called enterprise allocations, but also the inshore allowance. For oceanographic and natural reasons, fish do not always move into the inshore areas and are not necessarily caught. We also had what we called a failure of the inshore fishery in Newfoundland. Somehow, Mother Nature intervened in the process and caused the total catch to be less than what was biologically safe.

When Dr. Rabinovitch and I appear before NAFO, the Europeans say, "What are you worried about? There is no overfishing." We say, "Ah ha, that is only because of some quirk of nature." If the inshore fishery had caught the amount of fish it should have, this would have been disastrous. It is only because some unknown factor prevented the inshore fishery from being successful that the stock, as a whole, has been saved." It is not because of good management practices on the part of the foreign fleet, because they misbehaved, if I may use that word, in relation to what was allocated to them; I am sure it was unintentional. However, it is an important point to know. When we meet with the Europeans, they say, "What are you worried about? There is no overfishing." We know why there is not overfishing; it is because something went wrong with the inshore fishery.

The Chairman: You said that they are fishing both inside and outside of the zone.

Mr. Tobin: Yes, sir.

The Chairman: What are you referring to there? Within the 200-mile limit?

Mr. Tobin: That's right.

The Chairman: They have been given allocations.

Mr. Tobin: The only allocation of that particular stock right now, 2J&3KL cod, is to the EEC under the terms of a treaty which Canada signed with the EEC. But the EEC does have vessels which fish outside the area as well. The EEC allocates that largely to the West German fleet, but a bit is allocated to the French and the U.K. Those particular fleets have not been creating problems outside of the zone as of yet, with that one exception in 1985 when the West German fleet did. The other EEC fleets, Spain and Portugal, have been causing problems outside the zone, and, hence, the overfishing problems that Dr. Meyboom referred to.

Senator Corbin: Mr. Tobin stated that West Germany caught some 20,000 tonnes more in 1985. That still leaves

[Traduction]

de ce montant-ci. Il y a donc contradiction en ce sens que les flottilles étrangères dépassent largement les quotas qui leur sont attribués, mais pour une raison ou une autre—et j'y reviendrai dans quelques instants—le total des prises n'est pas plus élevé que le total qualifié de prises sûres par les scientifiques, et qui correspond au total des prises admissibles. Cela comprend non seulement les allocations des pêcheurs hauturiers, ce que nous appelons les allocations aux entreprises mais également les allocations des pêcheurs côtiers. Les poissons, pour des raisons océanographiques et naturelles, ne se déplacent pas toujours dans les zones côtières et ne sont pas nécessairement capturés. En outre, le secteur de la pêche côtière à Terre-Neuve a également connu des difficultés. Dame Nature est intervenue d'une façon ou d'une autre dans le processus de sorte que les prises totales ont été inférieures à ce qui était jugé sécuritaire sur le plan biologique.

Lorsque M. Rabinovitch et moi-même comparaissons devant l'OPANO, les Européens nous disent: «Pourquoi êtes-vous inquiets? Il n'y a pas de surexploitation». Ce à quoi nous répondons: «Ah, mais ça c'est parce que la nature fait des siennes. Si les pêcheurs côtiers avaient attrapé le montant de poissons qu'ils auraient dû capturer, la situation aurait été désastreuse.» Ce n'est que parce qu'un facteur inconnu a empêché les pêcheurs côtiers de capturer le quota qui leur avait été alloué que le stock, dans l'ensemble, a été «sauvé». Ce n'est pas à cause de bonnes pratiques de gestion de la part des flottilles étrangères, parce qu'elles se sont mal comportées, si je peux m'exprimer ainsi, en ce qui concerne les quotas qui leur avaient été alloués. Je suis sûr que c'était tout à fait involontaire. Toutefois, ce point est important. Lorsque nous rencontrons les Européens, ils nous disent, «Qu'est-ce qui vous inquiète? Il n'y a pas de surexploitation.» Nous savons pourquoi il n'y en a pas; c'est parce que les pêcheurs côtiers ont connu des difficultés.

Le président: Vous dites qu'ils pêchent à l'intérieur et à l'extérieur de la zone.

M. Tobin: C'est exact.

Le président: À quelle zone faites-vous allusion? Celle qui se trouve à l'intérieur de la limite de 200 milles?

M. Tobin: Oui.

Le président: On lui a attribué des quotas.

M. Tobin: La CEE est la seule à avoir reçu des quotas pour ce stock en particulier, c'est-à-dire la morue de 2J+3KL, en vertu d'un traité signé avec le Canada. Mais la CEE a des navires qui pêchent à l'extérieur de la zone. Elle attribue la grande part de ces quotas aux flottilles de l'Allemagne de l'Ouest, mais elle en alloue aussi un peu aux flottilles de la France et du Royaume-Uni. Ces dernières ne posent pas encore de problèmes à l'extérieur de la zone, la flottille de l'Allemagne de l'Ouest étant la seule à l'avoir fait en 1985. Les autres flottilles de la CEE, celles de l'Espagne et du Portugal, pratiquent une pêche excessive à l'extérieur de la zone et c'est de là que vient le problème de la surpêche auquel M. Meyboom a fait allusion.

Le sénateur Corbin: M. Tobin a dit que l'Allemagne de l'Ouest a pris environ 20 000 tonnes de plus en 1985. Il reste

[Text]

more than 40 per cent of overfishing unaccounted for. Who are the other chief culprits besides West Germany?

Mr. Tobin: Spain and Portugal would have been the major culprits.

Senator Corbin: Thank you.

Mr. Tobin: The next graph provides the same sort of information for 3NO cod. If you recall the map, 3NO cod is the area on the southern Grand Banks. This is the stock which is managed by NAFO. It is the stock on which the NAFO fisheries commission decides on what the total allowable catch will be.

You will note that there in 1980, the total allowable catch was somewhat just over 30,000 and the total catch was somewhat less than that, just around 20,000. The NAFO portion of that and the foreign catch of that in 1980 was roughly in equilibrium. In 1981, we see problems occurring in the foreign portion of that. You will note that the foreign catch in 1981 exceeded the total allocations provided by NAFO. That is a NAFO stock. Therefore, if you look on the map at the ability to fish outside the zone, there is a much larger area in which one can fish outside the Canadian 200-mile limit.

The Chairman: That includes the tail of the bank, is that correct?

Mr. Tobin: That is right. In the nose of the bank, the area which one is able to fish is relatively small. In 1982, 1983 and through to 1986, the foreign catch exceeded the portion provided by NAFO.

In terms of the total allowable catch, we see that in 1982 the actual catch exceeded the scientifically recommended TAC that was set in 1982.

Dr. Meyboom: Just to stress this point, the effect of the foreign activity is such that the total allowable catch exceeds the scientifically established total allowable catch. In one particular area, it is quite pronounced. However, I would point out that the picture varies from area to area. In terms of the 3NO cod stock the foreign activity contributes to the fact that the total allowable catch in some instances far exceeds what biologists have recommended. The TAC varies from year to year. The picture is quite different for the 3NO cod stock as opposed to the 2J & 3KL cod stock.

Mr. Tobin: If you superimpose the yellow bar over the blue one, you will see that, in 1986, the foreign allocation was slightly less than one-half of the total allowable catch. That stock is also fairly important to Canadian fisheries.

The next graph provides the same sort of information. However, it is worthwhile spending a couple of minutes on it because it relates to a stock which is subject to a considerable

[Traduction]

encore plus de 40 p. 100 du poisson pêché en trop qui demeure inexpliqué. Quels sont les autres grands coupables outre l'Allemagne de l'Ouest?

M. Tobin: L'Espagne et le Portugal.

Le sénateur Corbin: Merci.

M. Tobin: Le graphique suivant fournit le même genre de renseignements pour la morue de 3NO. Si vous vous souvenez de la carte que je vous ai montrée, la morue de 3NO est pêchée dans la zone sud des Grands Bancs. Ce stock est géré par l'OPANO. C'est le stock qui sert de base à la Commission des pêches de l'OPANO pour déterminer quel sera le total des prises admissibles.

Vous noterez que, en 1980, le total des prises admissibles était légèrement supérieur à 30 000 et que les prises totales étaient légèrement inférieures à ce chiffre, alors qu'elles oscillaient autour de 20 000 tonnes. Les prises autorisées par l'OPANO et les prises des flottilles étrangères en 1980 étaient à peu près les mêmes. En 1981, nous voyons que les prises des flottilles étrangères commencent à poser des problèmes. En 1981, les prises des flottilles étrangères ont dépassé le total des prises alloué par l'OPANO. Ce stock est géré par l'OPANO. Par conséquent, en ce qui concerne la pêche effectuée à l'extérieur de la zone, on peut voir sur la carte qu'il existe une zone beaucoup plus grande située à l'extérieur de la limite de 200 milles du Canada où l'on peut pêcher.

Le président: Cela comprend la queue du banc, n'est-ce pas?

M. Tobin: Oui. Le nez du banc, qui est la zone où l'on peut pêcher, est assez petit. En 1982, 1983 et jusqu'en 1986, les prises des flottilles étrangères ont dépassé les quotas alloués par l'OPANO.

En ce qui concerne le total des prises admissibles, nous voyons que, en 1982, les prises réelles ont dépassé le total des prises admissibles recommandé par les scientifiques en 1982.

M. Meyboom: Pour souligner l'importance de ce point, les répercussions de la surpêche pratiquée par les flottilles étrangères sont telles que le total des prises admissibles dépasse le total établi par les scientifiques. Cette surpêche est très prononcée dans une zone en particulier. Toutefois, je voudrais signaler que la situation varie d'une zone à l'autre. En ce qui concerne le stock de morue de 3NO, le total des prises admissibles dans certains cas dépasse largement le total recommandé par les biologistes à cause de la pêche excessive pratiquée par les flottilles étrangères. Le total des prises admissibles varie d'une année à l'autre. La situation en ce qui concerne le stock de morue de 3NO est très différente de celle du stock de 2JCKL.

M. Tobin: Si l'on superpose le trait jaune au trait bleu, on remarque que, en 1986, le quota alloué aux flottilles étrangères était légèrement inférieur à 50 p. 100 du total des prises admissibles. Ce stock revêt également beaucoup d'importance pour les pêcheurs canadiens.

Le graphique suivant contient le même genre de renseignements. Toutefois, je crois qu'il est important de s'y arrêter pendant quelques minutes parce qu'il porte sur un stock qui est

[Text]

amount of overfishing. This stock is again managed by NAFO. Canada receives the lion's share of the allocation. The blue line on the graph illustrates the total allowable catch and the yellow line illustrates the foreign catch. The difference between the two is the Canadian allocation. You will see that Canada does, in fact, get the lion's share.

However, in 1985-86, in particular, the foreign catch far exceeded the foreign quota. The foreign catch has not simply involved NAFO countries, other countries which are not members of NAFO have fished fairly heavily on that particular stock. Hence, you can see that in 1985-86 the catch far exceeded the amount that foreigners were allocated.

The Chairman: This is really an extension of the last chart which only takes in L and N. You are now including 30.

Mr. Tobin: That is right because that particular fish can be fished in 30 as well.

The Chairman: You are right on the border of 3Ps.

Mr. Tobin: The last chart relates to 3LNO, American plaice. You can see that the foreign component of that particular stock has been kept to a small amount. Canada has again been able to get the lion's share of that particular TAC through the NAFO process. Foreign effort on that stock has been increasing, particularly, since 1982. It now far exceeds the amount reserved through the NAFO process.

In 1986 the total removals were less than the total allowable catch and, although foreign fishing has contributed to it, it has not yet exceeded the total allowable catch based on scientific analysis.

Senator Corbin: As an aside, can someone explain to me why American plaice is called plie Canadienne in French? Is that traditional?

Mr. Tobin: I can only assume it is traditional. I really do not know the answer and I do not think any of my colleagues here do either.

Dr. Victor Rabinovitch, Assistant Deputy Minister, International Relations, Department of Fisheries and Oceans: Perhaps it occurred at the time of the Louisiana Purchase.

Mr. Tobin: One of the things the study group has looked at is the whole international mechanism. In the area in the north-west Atlantic, prior to Canada's extension of jurisdiction when we only had a 12-mile territorial sea, there was something called ICNAF—International Commission for Northwest Atlantic Fisheries—an institution, of which Canada was a member, which managed those stocks beyond the 12-mile limit in those days. ICNAF, in its earlier days, did not have quotas. It set quotas and TAC's later on. It was pretty much an open fishery. NAFO replaced ICNAF in 1976. At that time Canada did have a 200-mile limit. It was extended to 200 miles in 1977.

[Traduction]

très surexploité. Ce stock est encore une fois géré par l'OPANO. Le Canada reçoit la part du lion des quotas. Le trait bleu sur le graphique illustre le total des prises admissibles et le trait jaune, les quotas alloués aux flottilles étrangères. Ce sont les quotas attribués au Canada qui distinguent les deux. Vous pouvez voir que le Canada reçoit, en fait, la part du lion.

Toutefois, en 1985-1986 notamment, les prises étrangères ont largement dépassé les quotas attribués aux flottilles étrangères. Les pays membres de l'OPANO ne sont pas les seuls coupables. Il y a d'autres pays non-membres de cette organisation, qui surexploient ce stock en particulier. Vous pouvez donc voir que, en 1985-1986, les prises ont largement dépassé le montant des quotas alloués aux flottilles étrangères.

Le président: En fait, ce graphique fait suite au dernier qui ne montre que les zones L et N. Vous incluez maintenant la zone 30.

M. Tobin: C'est exact, parce que ce poisson en particulier peut également être pêché dans la zone 30.

Le président: Vous êtes juste à la limite de la zone 3PS.

M. Tobin: Le dernier graphique porte sur la plie canadienne de 3LNO. Vous pouvez voir que le quota attribué aux flottilles étrangères pour ce stock en particulier est très faible. Le Canada a encore une fois obtenu la part du lion du total des prises admissibles par l'entremise de l'OPANO. Les flottilles étrangères surexploient de plus en plus ce stock, surtout depuis 1982. Leurs prises dépassent largement le quota alloué par l'OPANO.

En 1986, le total de poissons capturés était inférieur au total des prises admissibles. Bien que les flottilles étrangères y aient contribué, les prises n'ont pas dépassé le total des prises admissibles établi en fonction d'analyses scientifiques.

Le sénateur Corbin: Pouvez-vous m'expliquer pourquoi l'«American plaice» s'appelle en français plie canadienne? L'a-t-on toujours appelé ainsi?

M. Tobin: Je ne peux que présumer qu'on l'a toujours fait. Je ne connais pas vraiment la réponse et je ne crois pas que mes collègues la connaissent non plus.

M. Rabinovitch, sous-ministre adjoint, Relations internationales, ministère des Pêches et des Océans: On l'appelle peut-être ainsi depuis l'acquisition de la Louisiane.

M. Tobin: Le groupe d'étude s'est penché, entre autres, sur la question des mécanismes internationaux. Avant que le Canada n'étende la zone de pêche au-delà de la zone territoriale de 12 milles, il y avait dans l'Atlantique nord-ouest, une organisation qui s'appelait la CIPAN—Commission internationale des pêches de l'Atlantique nord-ouest. Cette commission, dont le Canada était membre, gérât les stocks qui s'y trouvaient au-delà de la zone de 12 milles. La CIPAN au début n'avait pas de quotas. C'est plus tard que des quotas et le total des prises admissibles ont été établis. Les activités de pêche étaient alors assez libres. L'OPANO a remplacé la CIPAN en 1976. À cette époque, le Canada avait une zone de 12 milles. C'est en 1977 qu'elle a été portée à 200 milles.

[Text]

Under NAFO there have been various attempts to try to tighten up the mechanism to deal with the problems of controlling foreign fishing. Two such schemes are the scheme for international joint enforcement and the international scientific observer scheme.

Under the first scheme Canada and other signatories to the NAFO Convention can put observers on board one another's vessels to try to ensure that countries are adhering to their quotas. It is not a particularly successful scheme but, nonetheless, it has contributed. The scientific observer program is a scheme whereby scientists from various countries can board each other's vessels for the purposes of trying to gather information for scientific analysis.

NAFO does have some means of dealing with fishing. It still sets quotas and it sets a TAC. It is not a completely open fishery. There are weaknesses, the most obvious being one which is known as the objection procedure. When NAFO sets a total allowable catch and divides that up amongst the various member states, a member state can object to the quota which it has been assigned and it can assign its own quota and fish against that. This is all within the NAFO Convention and it is an obvious weakness.

As part of the working group, we are looking at the evolution of the various international mechanisms. I believe that we have illustrated that, while some problems still remain, improvements have been made over the last few years.

Senator Simard: Would you repeat what you just said? I believe you said that NAFO can set a quota but I did not understand what a member state can do.

Mr. Tobin: Under the Convention, when NAFO sets a total allowable catch, the Fisheries Commission then divides that up among the various member states. If a member is not satisfied, it can set its own quota for its own country, as the EEC has done. That is an obvious weakness to the convention and one might say that it renders the convention meaningless. However, you still do have a convention whereby someone has to do that and it is better than completely open fishery. This is one of the things the working group has been considering.

The Chairman: Am I correct that NAFO has overtaken ICNAF?

Mr. Tobin: That is right.

As I indicated before, one of the things we were looking at was the evolution of Canadian allocation policy since the extension of jurisdiction in 1977.

Phase one began a year before the extension of jurisdiction. As early as 1976 we began negotiating bilateral agreements with countries which were fishing inside the 200-mile limit. These agreements, generally, allowed us to phase them out of the Canadian zone and allowed them access only to surplus fish.

The objectives during that first period were the maintenance of good relations while, at the same time, reducing overall catches for conservation purposes and increasing Canadian quo-

[Traduction]

L'OPANO tente par divers moyens d'améliorer le mécanisme de contrôle des activités de pêche des navires étrangers. Elle s'est dotée, entre autres, d'un régime d'exécution conjointe internationale et d'un programme d'observateurs scientifiques internationaux.

Conformément au régime d'exécution conjointe, le Canada et d'autres signataires de la Convention de l'OPANO peuvent envoyer à bord des navires d'un autre pays des observateurs qui s'assurent que les pêcheurs respectent les quotas qui leur ont été fixés. Ce régime n'est pas particulièrement efficace, mais il donne quand même des résultats. Quant au programme, il permet aux scientifiques d'un pays de monter à bord des navires d'un autre pays pour recueillir des données à fins d'analyse scientifique.

L'OPANO a certains moyens de contrôler les activités de pêche. Elle fixe encore des quotas, de même que le total des prises admissibles. Les activités de pêche ne sont pas complètement libres. Il y a des lacunes, la principale étant la procédure de contestation. En effet, lorsque l'OPANO fixe le total des prises admissibles et divise ce total entre les États membres, l'un d'eux peut contester le quota qui lui est attribué et s'en fixer un autre. C'est prévu dans la Convention de l'OPANO et c'est une lacune évidente.

Le groupe de travail surveille l'évolution des divers mécanismes internationaux. Même s'il y a encore des problèmes à résoudre, des améliorations ont été apportées au cours des dernières années.

Le sénateur Simard: Pouvez-vous répéter ce que vous venez de dire? Si j'ai bien compris, vous avez dit que l'OPANO peut fixer des quotas, mais j'ai mal saisi ce que les États membres peuvent faire.

M. Tobin: En vertu de la Convention, l'OPANO fixe le total des prises admissibles, puis la Commission des pêcheries répartit ce total entre les divers États membres. Si l'un d'eux n'est pas satisfait, il peut fixer son propre quota, comme l'a fait la CEE. C'est une lacune grave qui enlève beaucoup de poids à la Convention. Toutefois, la Convention prévoit qu'un organisme doit fixer des quotas, et c'est mieux que rien. C'est l'une des questions que le groupe de travail étudie.

Le président: L'OPANO a donc remplacé la CIPAN.

M. Tobin: C'est exact.

Comme je l'ai indiqué plus tôt, nous avons examiné l'évolution de la politique d'allocation du Canada depuis l'établissement de la zone de 200 milles en 1977.

La phase un a commencé un an avant l'élargissement de la zone. Dès 1976, nous avons commencé à négocier des ententes bilatérales avec les pays qui pêchaient à l'intérieur de la zone de 200 milles. En règle générale, ces ententes nous ont permis d'éloigner progressivement les pêcheurs étrangers de la zone canadienne et de les laisser pêcher uniquement l'excédent des stocks.

Les objectifs de la phase un consistaient à maintenir de bonnes relations tout en réduisant les prises totales à des fins de reconstitution des stocks et en augmentant les quotas du

[Text]

tas. At the same time, Canadians looked at the extension jurisdiction as an opportunity for selling more fish. They were concerned about getting access to markets with respect to the increased catches which were likely to be forthcoming to Canadians. Therefore, we had a two-tiered approach: conservation as well as market access.

In the second phase, 1982-1985, we moved into a period in which we said that we would continue to provide allocations to foreigners, but that they would be provided after the fact. In other words, during the first phase we negotiated with the countries at the beginning of the year and provided them with their quotas and our expectations for the forthcoming year. During the second phase, we provided them with allocations after we reviewed their performances during the previous year. Again, the maintenance of satisfactory fisheries relations in terms of both conservation and trade was paramount in our minds in that period.

The third phase we moved into in 1986. By that time it was apparent that Canada's ability to catch the fish inside our own zone had increased to the point where we had very few fish available for foreigners. We found, as well, that the tables were being turned on the trade side of it. Whereas we expected trade performance from other those countries, countries turned it around and were putting demands on Canada for fish if we continued to link it to trade. So during this phase, if countries continued to co-operate on matters of conservation they would be given consideration with respect to allocations. Trade was a secondary matter and really only applied in the case of East Bloc countries, which have state-run economies.

In terms of the implications of overfishing, one of the areas the task force is looking at is the scientific side. We have examined the implications by looking at various scenarios. The scenarios are looking at different fishing efforts, "fishing efforts" being what is known as FO.1, which is a particular level of fishing. We have then taken the level of fishing that has been exerted on stocks in 1985. In those cases, the level of fishing has exceeded FO.1. In other words, FO.1 allows a certain level of fishing. The level exerted on some of these stocks in 1985 was greater than FO.1. Finally, we looked at a level of fishing far in excess of those, which is defined, for the purposes of this study, as 1.3.X Fmax.

Senator Corbin: Could the witness explain his FO.1 approach again?

Mr. Tobin: On that, Mr. Chairman, might I refer to Mr. Wells?

Mr. Richard Wells, Section Head, Gadoids, Science Branch, Newfoundland Region, Department of Fisheries and Oceans: FO.1 is a level of fishing somewhat below, perhaps 10 per cent below, the maximum rate of fishing, which rate of fishing will supply the greatest yield from a fish stock. So if fishing is carried on at this lower rate, the catch or yield in the long term is very close to the maximum possible. It is usually within 10 per cent or so, but it is less. The benefits, however, are very much greater catch rates, bigger stock composed of bigger fish, allowing for greater variety of products and more valuable products, and a more stable stock. Therefore, there

[Traduction]

Canada. Les pêcheurs canadiens espéraient que la création d'une zone de 200 milles leur permettrait d'augmenter leurs ventes de poisson, mais ils se demandaient s'ils allaient pouvoir écouler les surplus qu'ils allaient capturer. Par conséquent, nous avions deux objectifs: la conservation et l'accès aux marchés.

Durant la phase deux, soit de 1982 à 1985, nous avons indiqué aux pêcheurs étrangers que nous continuerions à leur attribuer des quotas, mais que ces quotas seraient fixés après coup. En d'autres termes, durant la phase un, nous avons négocié avec les pays au début de l'année, et nous leur avons attribué des quotas et exposé nos attentes pour l'année suivante. Durant la phase deux, nous leur avons fixé des quotas après avoir examiné leur performance durant l'année écoulée. Durant cette période, nous avons également eu le souci de maintenir de bonnes relations sur les plans à la fois de la conservation et du commerce.

La phase trois a commencé en 1986. Nous savions alors que la capacité de prise du Canada à l'intérieur de sa zone avait beaucoup augmenté et qu'il n'y avait presque plus de poisson pour les pêcheurs étrangers. Nous avons aussi constaté que l'aspect commercial était en train de devenir de plus en plus important. Nous nous attendions à une performance commerciale des autres pays, mais ils ont imposé des exigences au Canada si nous continuions de lier la pêche au commerce. Durant cette phase, il a fallu examiner la question des quotas pour que les pays continuent de coopérer dans le domaine de la conservation. Le commerce était une question secondaire qui intéressait uniquement les pays à économie planifiée du bloc soviétique.

Quant à la surexploitation le groupe de travail en étudie les conséquences sur le plan scientifique. Nous avons examiné divers scénarios. Chacun d'eux suppose un effort ou un niveau de pêche différent que l'on appelle aussi FO.1. Nous avons ensuite pris le niveau de pêche de 1985. Dans ces scénarios, il a dépassé le FO.1. En d'autres termes, le FO.1 permet un certain niveau de pêche. Le niveau qui s'appliquait à certains stocks en 1985 était supérieur au FO.1. Finalement, nous avons étudié un niveau de pêche de beaucoup supérieur aux stocks, que l'on a appelé Fmax pour les fins de cette étude.

Le sénateur Corbin: Pourriez-vous réexpliquer la question du FO.1?

M. Tobin: Monsieur le président, puis-je demander à M. Wells de répondre à cette question?

M. Richard Wells, Chef de section, Gadidés, Direction scientifique, région de Terre-Neuve, ministère des Pêches et Océans: Le FO.1 est un niveau de pêche qui est peut-être de 10 p. 100 inférieur aux taux maximum, lequel représente le rendement maximum d'un stock de poisson. Par conséquent, si les prises correspondent au taux inférieur, le rendement à long terme est très près du maximum possible. L'écart est habituellement d'environ 10 p. 100, mais il est moindre. Toutefois, il y a des avantages, à savoir des taux de capture beaucoup plus élevés, des stocks plus importants composés de poissons plus gros, ce qui permet d'obtenir des produits diversifiés et de plus

[Text]

are not such great fluctuations in supply. So it is a strategem, a way to get a stable stock, a stable supply for the industry, bigger fish, bigger catch rates, at the expense of a slight decrease in the total catch over the long term.

The Chairman: Does that satisfy you, Senator Corbin?

Senator Corbin: I will have to think about it.

Mr. Tobin: This slide might be illustrative, senator. In this case we have taken 3NO cod under these scenarios. This graph illustrates the biomass available under those various scenarios. FO.1 is the top line. We can see the biomass from 1987 through to the year 2000. The biomass would increase as the line illustrates. At the F level for 1985—and you will recall that this particular stock in 1985 had been overfished over the scientifically recommended amount—you will see that the biomass there, after a slight dip, would increase through to the year 2000. And in Fmax, you can see that it would be the least favourable in terms of the biomass.

Senator Simard: Do many of the provinces question these projections? I have heard over the years that the fishermen haggle with the Department of Fisheries over the quotas, the mass or whatever. It seems that there is not unanimous approval over the biomass. They say that you are being too conservative or too cautious.

Dr. Meyboom: I am aware of that opinion, senator. I think, however, that the facts have shown the rebuilding of the stocks. What you see here, the dark green area and the green hatched area, is a stock that is about to be depleted; in other words, where the catch is greater than what nature replenishes. It is the purpose of the scientific method or the conservation method called FO.1 to make sure that on the one hand, the economic terms are maximum and, on the other hand, the stocks survives as a biological entity. Now, there can be debate about that.

In Canada, in my judgment, that debate has diminished. I think fishermen in Atlantic Canada, in particular, where this management principle is most important, have accepted the fact that the FO.1 principle is a sound one and will ensure the long-term viability of the fishery. The reason why we have these debates with the Europeans, for instance, is because the Europeans have a different view about our management and will go even beyond it, sometimes. That is why there are depleted stocks in European waters and that is why there are recovering or stable stocks in Canadian waters. So while you are quite right that there has been debate about it, I think that the debate has come to a halt.

Mr. Tobin: The next chart tends to look at two of the factors we are also trying to use in terms of trying to look at the impact, and they are the actual catches under the various scenarios and the mean weight of the fish taken under the various scenarios. FO.1 is the clear bar, Fmax is the solid bar and the diagonally hatched bar is Fmax. I draw senators' attention to the lower one, where the mean weight of the fish is considerably different over the years. Particularly as we move through the late '80s and early '90s, you can see where the main weight

[Traduction]

grande valeur, ainsi qu'un stock plus stable. Par conséquent, il n'y a pas beaucoup de fluctuations dans l'offre. La légère diminution des prises totales à long terme permet d'obtenir des stocks stables, une offre stable pour l'industrie, et des taux de prise plus élevés.

Le président: Est-ce que ça répond à votre question, sénateur Corbin?

Le sénateur Corbin: Je vais y penser.

M. Tobin: Cette diapositive vous aidera à comprendre, sénateur. Dans ces scénarios, nous avons pris la morue de 3NO. Ce graphique illustre la biomasse que permettent d'obtenir les différents scénarios. La ligne supérieure représente le FO.1. Nous pouvons voir la biomasse de 1987 jusqu'à l'an 2000. On peut voir qu'elle augmentera. Au niveau F pour 1985—et vous vous souviendrez que les stocks de morue ont été surpéexploités en 1985—, on constate que la biomasse, après une légère diminution, augmentera jusqu'à l'an 2000. Et dans Fmax, vous pouvez voir que c'est le scénario le moins favorable pour la biomasse.

Le sénateur Simard: Y a-t-il beaucoup de provinces qui contestent ces prévisions? J'ai souvent entendu dire que les pêcheurs chicanaient le ministère des Pêches sur les quotas et la biomasse. Je pense qu'il n'y a pas unanimité au sujet de la biomasse. Ils disent que le ministère est trop conservateur ou trop prudent.

M. Meyboom: Je le sais, sénateur. Toutefois, je pense que les faits montrent que nous avons reconstitué les stocks. Le secteur vert foncé et le secteur vert hachuré que vous voyez ici représentent un stock qui est sur le point d'être épuisé, c'est-à-dire que les prises sont supérieures au taux de reconstitution des stocks. La méthode scientifique ou de conservation appelée FO.1 a justement pour objet, d'une part, de maximiser les conditions économiques et, d'autre part, d'assurer la survie des stocks en tant qu'entité biologique. On pourrait évidemment discuter longtemps là-dessus.

Je pense qu'au Canada, surtout dans les provinces atlantiques, où ce principe de gestion est le plus important, les pêcheurs ont compris que ce principe était valable et garantira la viabilité à long terme de l'industrie de la pêche. Si nous avons des discussions avec les Européens, c'est parce que ceux-ci ne voient pas la gestion des stocks de la même façon. C'est pourquoi il y a des stocks épuisés dans les eaux européennes, alors qu'il y a des stocks stables ou en train de se reconstituer dans les eaux canadiennes. Vous avez donc tout à fait raison de dire que cette question a soulevé un débat, mais je crois que c'est terminé.

M. Tobin: Le tableau suivant illustre deux des facteurs que nous tentons d'utiliser pour évaluer l'incidence: il s'agit des prises réelles en vertu des divers scénarios et du poids moyen du poisson capturé. Le trait clair représente FO.1, le trait plein représente Fmax et la diagonale hachurée représente Fmax. J'aimerais attirer l'attention des sénateurs sur le trait le plus bas, où le poids moyen du poisson varie considérablement au fil des ans. À mesure que l'on se déplace vers la fin des années 80 et le début des années 90, on s'aperçoit que le poids moyen du

[Text]

of the fish under the FO.1 scenario is considerably greater than it is under the other two scenarios. That illustrates or indicates that if fishermen were to catch the same amount of fish, it would take them that much more effort and would be that much more costly.

The Chairman: Mr. Tobin, would we be able to get copies of these charts for our records?

Dr. Meyboom: Of course, Mr. Chairman.

The Chairman: We could probably attach them to the minutes of the proceedings.

Mr. Tobin: I draw to your attention and would emphasize that again, coming back to the statistical basis of these, they should be looked at for comparative purposes as much as for actual purposes.

The other provisions we wanted to get into involve the whole question of the law of the sea and the extension of jurisdiction. I am sure many senators are aware that there have been calls for extensions of jurisdiction as a way to deal with this particular problem. We thought it would be worthwhile for the working group to look at the history of the law of the sea. This particular overhead slide illustrates the main points. There were various attempts made to extend fisheries jurisdiction by calls to the states at that time, through an international consensus, but those failed. Between 1958 and 1964 approximately 10 states extended their territorial seas to 12 miles and a dozen established fishing zones beyond the territorial sea.

In 1964, as this illustrates, Canada passed the Territorial Sea and Fishing Zone Act. Further, in 1970 we established a 12-mile territorial sea. In 1973 the Third Law of the Sea Convention was convened. At that time Canada attempted to gain fisheries control out to 200 miles and a recognition of special interest in the area beyond 200 miles—giving us some sort of preferential right to the straddling stocks beyond 200 miles. Those attempts failed unfortunately. So with the passage of the Law of the Sea Convention we were able to gain extension jurisdiction to 200 miles, and we declared our extension to that point on January 1, 1977.

In our attempts to gain control beyond 200 miles, we found very few allies in the world. The only ally which Canada had at the time was Argentina, which is a country which, of course, has a continental shelf which extends beyond its 200-mile limit and therefore is faced with similar problems to those that we have.

Before going on to our conclusions, I should have mentioned, in connection with the other chart, that through the Law of the Sea there is one article which does address the question of straddling stocks, which does give the coastal states some special interest, but the interests are not all that great.

One of the points in looking at the extension of jurisdiction, I should say that when we did extend jurisdiction in 1977 it was done at a time when the rest of the world was moving in the same direction. You did have international consensus for what Canada did in 1977. The U.S. extended jurisdiction in 1977; the Europeans extended jurisdiction in 1977, and the

[Traduction]

poisson dans le scénario FO.1 est beaucoup plus élevé que dans les deux autres scénarios. On constate donc que si les pêcheurs capturent la même quantité de poisson, il leur faudra faire beaucoup plus d'efforts et ce sera beaucoup plus coûteux.

Le président: Monsieur Tobin, pourrions-nous avoir des copies de ces tableaux pour nos dossiers?

M. Meyboom: Certainement, monsieur le président.

Le président: Nous pourrions probablement les joindre aux procès-verbaux.

M. Tobin: Pour revenir aux statistiques de ces scénarios, je tiens à vous rappeler qu'il faut s'en servir à la fois pour faire des comparaisons et pour évaluer la situation véritable.

Les autres questions qui nous intéressent touchent le droit de la mer et l'élargissement de la zone. Je suis sûr que beaucoup de sénateurs savent qu'on a proposé d'élargir la zone pour régler ce problème particulier. Nous avons pensé qu'il serait bon que le groupe de travail s'intéresse à la question du droit de la mer. Cette diapositive générale illustre les principaux points. On a tenté par divers moyens d'élargir la zone en présentant des demandes aux États au moyen d'un consensus international, mais ces efforts ont échoué. Entre 1958 et 1964, une dizaine d'États ont porté à 12 milles leur mer territoriale et une douzaine d'autres ont étendu leur zone de pêche au-delà de la mer territoriale.

En 1964, le Canada a adopté la Loi sur la mer territoriale et les zones de pêche. En 1970, il a créé une mer territoriale de 12 milles. En 1973, s'est déroulée la Troisième conférence sur le droit de la mer. À l'époque, le Canada a tenté d'obtenir le contrôle des activités de pêche dans la zone de 200 milles, et de faire reconnaître l'intérêt particulier qu'il avait dans la zone qui s'étend au-delà des 200 milles, pour obtenir en quelque sorte un privilège à l'égard des stocks qui se déplacent de part et d'autre de la limite de 200 milles. Ces efforts ont malheureusement échoué. À la suite de l'adoption de la Convention sur le droit de la mer, nous avons pu créer une zone de pêche de 200 milles et nous avons déclaré notre compétence exclusive sur cette zone le 1^{er} janvier 1977.

Très peu de pays se sont montrés prêts à appuyer nos efforts pour contrôler le territoire qui s'étend au-delà de la zone de 200 milles. Le seul allié que le Canada avait à l'époque était l'Argentine, dont le plateau continental s'étend sur plus de 200 milles et qui a par conséquent des problèmes semblables à ceux du Canada.

Avant de conclure, je tiens à mentionner qu'il y a dans la Convention sur le droit de la mer un article qui porte sur la question des stocks qui se déplacent et d'autre de la ligne de démarcation, et qui donne aux États côtiers certains droits spéciaux, qui sont cependant très négligeables.

À propos de l'élargissement de la juridiction, je tiens à rappeler qu'en 1977, le reste du monde allait dans la même direction. Il y a eu un consensus international parce que le Canada, les États-Unis, les Européens, les Soviétiques et beaucoup d'autres pays de l'Europe de l'Est ont élargi leur zone en 1977.

[Text]

Soviets and many other East Bloc countries did it in 1976 or 1977.

In terms of the conclusions that we have been able to reach thus far, the overfishing of quotas have been a problem and remain a problem. There are two main components of the problem: those who do it within the NAFO Convention, through the objection procedure or otherwise, that I described earlier on, and non-NAFO members. Those are countries which sometimes fly flags of convenience but are not members of NAFO. So you can look at the problem as addressing it within the NAFO context, but keeping in mind, of course, that it does not address the problem of non-NAFO members.

In terms of what Canada could do in terms of trying to deal with the problem, bilaterally these are some of the options which we may want to consider. I would stress that these are just at the point of consideration at this stage. Again, I continue to stress it a problem at the most senior political level. We could look at the possibility of further curtailing privileges of fleets. As you know, in some cases we have already cut back and curtailed the privileges of fleets using Canadian ports. We should try to encourage other NAFO partners to protest the overfishing. This is bearing in mind that it is a NAFO problem and not simply a Canadian problem. Also, consider options for actions on other bilateral non-fisheries issues.

In the multilateral context, what we are really trying to look at here are means of strengthening the NAFO Convention. This includes limiting the objection procedure, which I described earlier. If a country has overfished in one year, we should reduce its quota the next year. There are provisions found in the NAFO Convention and related documents on that which could be strengthened. As I indicated before there was this joint enforcement scheme and scientific observer scheme. We should try to strengthen the provisions of that. Finally, one of the things that the task force may look at is the consequences of Canada leaving NAFO.

The unilateral thing Canada can do on its own is to strengthen surveillance along the 200-mile line. That, of course, would not prevent fishing outside; but it could prevent incursions into the Canadian 200-mile limit. There is also the question, perhaps, of Canada increasing its take of overlapping stocks. If we refer back to the graphs, if foreigners have been overfishing their quotas and Canada has been living within its quota, then perhaps the answer is for Canada to overfish its quota. Finally, there is the question of what are the pros and cons of extending jurisdiction. That concludes the work of the working group thus far.

The Chairman: Thank you, Dr. Meyboom and Mr. Tobin. Our first questioner is Senator Le Moyne.

[Traduction]

Nous en sommes arrivés à la conclusion que la surexploitation des stocks demeure un problème attribuable à deux grandes causes: premièrement, il y a les pays qui fixent eux-mêmes leurs quotas de pêche en vertu de la Convention de l'OPANO ou autrement et, deuxièmement, il y a les pays qui ne sont pas membres de l'OPANO. Il s'agit de pays dont les navires arboreraient parfois un drapeau de complaisance, mais ils ne sont pas membres de l'OPANO. On peut donc régler une partie du problème au sein de l'OPANO, mais on ne peut rien faire à l'égard des pays qui ne sont pas membres.

De son côté, le Canada pourrait tenter de régler le problème sur le plan bilatéral. Nous sommes en train d'étudier certaines options à ce sujet. Je tiens à répéter qu'il s'agit d'un problème qui concerne les plus hautes instances politiques. Nous pourrions songer à limiter les privilèges des flottilles. Comme vous le savez, nous avons déjà réduit les privilèges de certaines flottilles qui font escale dans les ports canadiens. Il faudrait inviter d'autres pays membres de l'OPANO à s'opposer à la surexploitation des poissons. Après tout, il ne s'agit pas d'un problème exclusivement canadien, mais d'un problème qui concerne tous les pays membres de l'OPANO. On pourrait aussi examiner des possibilités d'action pour d'autres questions bilatérales ne concernant pas les pêches.

Sur le plan multilatéral, nous voulons surtout trouver des moyens de renforcer la Convention de l'OPANO. Nous voulons entre autres limiter l'application de la procédure de contestation dont j'ai parlé plus tôt. Si un pays dépassait son quota durant une année, on pourrait le réduire l'année suivante. La Convention de l'OPANO et des documents connexes contiennent des dispositions à ce sujet. Nous voulons aussi renforcer les pouvoirs des conseils. Comme je l'ai mentionné plus tôt, il y a le régime d'exécution conjointe et le programme des observateurs scientifiques. Il faut étayer les dispositions à ce sujet. En dernier lieu, le groupe de travail étudiera aussi les conséquences du retrait du Canada de l'OPANO.

La seule chose que le Canada peut faire de son côté, c'est d'accroître la surveillance le long de la ligne de délimitation de la zone de 200 milles. Il ne pourra pas empêcher des pêcheurs étrangers de capturer des poissons à l'extérieur de la zone, mais il pourra empêcher les incursions dans sa zone de 200 milles. Il y a aussi la possibilité d'autoriser les pêcheurs canadiens à augmenter leurs prises de stocks de poissons qui se déplacent de part et d'autre de la ligne de démarcation. Pour en revenir aux graphiques, si les pêcheurs étrangers ne respectent pas les quotas qui leur sont attribués mais que les pêcheurs canadiens les respectent, la solution consiste peut-être à laisser ces derniers pêcher plus de poissons que ce que prévoient les quotas. Finalement, il y a la question des avantages et des inconvénients de l'élargissement de la juridiction. Ce sont là les questions que le groupe de travail a étudiées jusqu'à ce jour.

Le président: Merci messieurs. Le premier intervenant est le sénateur Le Moyne.

[Text]

Senator Le Moyne: Thank you, Mr. Chairman. May I ask to what extent our boundary of 200 miles is recognized—and to what extent in the world?

Mr. Tobin: There is no problem with the recognition of that. The 200-mile limit is internationally recognized.

Senator Le Moyne: You said that we had no allies there. So there is some ill will.

Mr. Tobin: No. What I meant was that we attempted to extend jurisdiction earlier on, even in 1964. At that point we had no allies. When we extended it to 200 miles in 1977 there was general international acceptance of that. Our attempts to get jurisdiction of some sort beyond 200 miles is where we run into difficulty getting allies. There are very few countries where a similar problem exists of a continental shelf extending beyond 200 miles. That is where we have very few allies in the world.

Senator Le Moyne: Can we say that the difficulties we have been talking about were anticipated when we established the 200-mile boundary?

Mr. Tobin: Yes.

Senator Le Moyne: So you were not surprised?

Mr. Tobin: No. I think people recognize that it would have been in our interest in those years if we had been able to get some sort of jurisdiction beyond 200 miles.

Senator Le Moyne: We will probably have to come to that.

Mr. Tobin: It is one of the things that the working group is working on.

Senator Le Moyne: Can you tell me something of the possible consequences of a free trade agreement on that situation?

Dr. Meyboom: Mr. Chairman, I will try to say something about that. At the moment, as you know, senator, there is a tariff against some Canadian fish products in the U.S. So if it became a free trade agreement, then presumably the tariff would disappear, which would be in Canada's interest. There is also a tariff against some Canadian fish products in Europe, which, of course, would not be affected. So the simplest assessment is that it would be slightly to Canada's benefit, because the tariff is not very high. I think it is only 7 per cent. There is a difference in dollar value, but the dollar value difference is still in our favour, notwithstanding the tariff.

Senator Le Moyne: So you see little advantage but no danger?

Dr. Meyboom: That would be my assessment. Some advantage. I would not say little advantage. Every bit counts. But I do not see danger, no.

Senator Corbin: Mr. Chairman, basic to all of these considerations, of course, is the accuracy of the statistics, the facts and figures that you gather, or which are sent to NAFO, and through them to you, I suppose. That is the normal route. What is the margin of precision or error involved in the collec-

[Traduction]

Le sénateur Le Moyne: Merci, monsieur le président. J'aimerais savoir dans quelle mesure la zone de 200 milles est reconnue dans le monde?

M. Tobin: Tous les pays la reconnaissent.

Le sénateur Le Moyne: Vous dites que nous n'avions pas d'alliés. Il y a donc mauvaise volonté de la part de certains pays.

M. Tobin: Non. Le Canada a voulu étendre sa juridiction dès 1964. A ce moment, nous n'avions pas d'alliés. Lorsque nous l'avons portée à 200 milles en 1977, il y a eu un consensus international à ce sujet. Là où nous éprouvons de la difficulté à obtenir des appuis c'est quand nous parlons d'étendre notre juridiction au-delà de la zone de 200 milles. Il y a très peu de pays dont le plateau continental se prolonge au-delà de la zone de 200 milles. C'est la raison pour laquelle nous avons très peu d'alliés dans le monde.

Le sénateur Le Moyne: Peut-on dire que les difficultés dont nous parlons étaient prévisibles lorsque nous avons créé la zone de 200 milles?

M. Tobin: Oui.

Le sénateur Le Moyne: Vous n'êtes donc pas surpris?

M. Tobin: Non. A mon avis, les gens admettent qu'il aurait été dans notre intérêt durant ces années d'avoir une certaine juridiction au-delà de la zone de 200 milles.

Le sénateur Le Moyne: Nous en viendrons probablement à cela un jour ou l'autre.

M. Tobin: C'est une des questions sur lesquelles le groupe de travail se penche.

Le sénateur Le Moyne: Quelles seraient les conséquences possibles d'un accord de libre-échange dans ce domaine?

M. Meyboom: Monsieur le président, je vais tenter de répondre à cette question. A l'heure actuelle, certains produits de la pêche canadiens sont frappés de droits de douane aux États-Unis. Si un accord de libre-échange est conclu, on peut penser que ces droits de douane disparaîtront, ce qui serait dans l'intérêt du Canada. Les produits de la pêche exportés en Europe sont aussi frappés de droits de douane qui, bien entendu, ne seraient pas touchés. On peut donc dire que la signature d'un accord de libre-échange avantagerait légèrement le Canada parce que le droit de douane n'est pas très élevé. Je crois qu'il atteint à peine 7 p. 100. Il y a une différence en dollars, mais elle est en notre faveur, abstraction faite du droit de douane.

Le sénateur Le Moyne: Il y a donc peu d'avantages, mais pas d'inconvénients?

M. Meyboom: C'est ce que je pense. Il y aurait certains avantages. Je ne dirais pas qu'ils sont négligeables. Il faut prendre tout ce qui passe. Mais il n'y aurait certes pas d'inconvénients.

Le sénateur Corbin: Monsieur le président, je pense que la question de l'exactitude des statistiques qui sont recueillies et transmises à l'OPANO et, par son intermédiaire, à vous, est très importante. Quelle est la marge d'erreur dans l'obtention

[Text]

tion of such information, on which you base your scientific recommendations?

Dr. Meyboom: I do not dare to speculate on that, senator. It is a little like saying the bank makes no mistakes. In other words, the collection of the information, we must assume, is reasonably accurate. Perhaps Dr. Wells can comment on the precision of it. Of course, we have many sources of information. It is not all one source; and that gives us a bit of confidence. Particularly on this problem we have aircraft surveillance. Our military aircraft have a double function, as you may know. So we know fairly accurately what kinds of boats are fishing, how long they are on the fishing grounds, and the fishing capacity of those boats. So we have more than just guesstimates. We also have the reports from the foreign nations themselves to NAFO. I know that there is concern about the accuracy of the information. At the same time, it is very important in examining these statistics to be aware of the trends. The trends, of course, particularly as you saw on some of the 3NO cod, for instance, are very worrisome. Whether or not the facts are entirely correct, the overfishing is increasing. In the green bars, even in 2J&3KL, the rate is rising sharply. Whether or not this is entirely correct, the trend is worrisome, and that is what is important in the statistics. However, Dr. Wells may wish to speak about the absolute value of the statistics.

Senator Corbin: I do not wish to go into too much detail, but is it possible to say that there is a margin of precision of, let us say, 5 per cent to 10 per cent? That is what I would like. In other words, what is the possible degree of distortion in the accuracy of those charts?

Mr. Wells: I cannot give a precise figure, although it may be possible to get the margin of error from the people who actually collect the statistics. I would like to say, however, that there is always a certain amount of error, just by the nature of the statistics which are being provided. For example, in the Canadian fishery or, for that matter, any other fishery, the product which is landed and weighed out at port takes some product form. It might be gutted, filleted, frozen, fresh and so on. So conversion factors have to be used in order to arrive at the fresh weight. There is also human error to consider, no matter whether the statistics are compiled by hand or by computer. However, there is a very rigid system of inspection and compiling of statistics. I would expect that the error factor, whatever it is at the moment, is better than it was, say, five or 10 years ago, and it is getting better all the time.

Senator Corbin: We are not hunting seals any more. Are seals a factor in fish overkill?

Dr. Meyboom: That is one of the reasons that we use the FO.I, because it takes into consideration the circumstances of nature, including seals.

Senator Corbin: I find it somewhat hypocritical, considering that it was the EEC that forced us to abandon seal hunting, that they would be the ones who are causing a lot of this overfishing. How do we send a message back to them?

[Traduction]

de ces renseignements, sur lesquels vous vous fondez ensuite pour faire vos recommandations scientifiques?

M. Meyboom: Je n'ose pas me prononcer là-dessus, sénateur. C'est un peu comme si j'affirmais que les banques ne font jamais d'erreurs. Il faut supposer que les données recueillies sont assez précises. M. Wells pourra peut-être vous donner des précisions à ce sujet. Nous avons évidemment de nombreuses sources d'information. Cela nous permet d'être assez sûrs de nos données. Il y a aussi la surveillance aérienne. Nos avions militaires ont une double fonction, comme vous le savez peut-être. Nous avons des renseignements assez précis sur le genre de bateaux qui pêchent dans les eaux canadiennes, sur la période durant laquelle ils sont présents et sur leur capacité de pêche. Ce ne sont pas des données approximatives. Nous recevons aussi les rapports que les autres pays font parvenir à l'OPANO. Je sais que certains doutent de l'exactitude des renseignements. En revanche, il est très important d'examiner ces statistiques pour déceler les tendances. Elles sont très inquiétantes, surtout pour ce qui est de la morue de 3NO. Quelle que soit la marge d'erreur, il reste que la surexploitation du poisson ne cesse d'augmenter. Même dans la zone 2J + 3KL, le taux augmente rapidement. Cette tendance est inquiétante et c'est ce qui est important dans les statistiques. M. Wells voudrait peut-être dire quelques mots sur la valeur absolue des statistiques.

Le sénateur Corbin: Je ne veux pas entrer dans les détails, mais peut-on dire qu'il y a une marge d'erreur de 5 à 10 p 100? C'est ce que j'aimerais savoir. En d'autres termes, quel est le degré de distorsion possible dans ces tableaux?

M. Wells: Je ne peux pas donner de chiffres précis, mais il serait peut-être possible de connaître la marge d'erreur en s'adressant à ceux qui recueillent les statistiques. Je tiens toutefois à dire qu'il y a toujours une certaine marge d'erreur, simplement à cause de la nature des statistiques obtenues. Ainsi, dans le secteur des pêcheries, les prises débarquées et pesées dans les ports le sont sous une forme quelconque. Le poisson peut être vidé, fileté, congelé, frais ou sous d'autres formes. Il faut donc utiliser des facteurs de conversion pour obtenir le poids du poisson frais. Il y a aussi l'erreur humaine dont il faut tenir compte, peu importe que les statistiques soient compilées à la main ou par ordinateur. Toutefois, le système d'inspection et de calcul des statistiques est très rigide. Je dirais que le taux d'erreur, quel qu'il soit à l'heure actuelle, est plus bas qu'il y a cinq ou dix ans, et qu'il ne cesse de diminuer.

Le sénateur Corbin: Nous ne pratiquons plus la chasse au phoque. Les phoques sont-ils un facteur qui intervient dans l'épuisement des stocks?

M. Meyboom: C'est l'une des raisons pour lesquelles nous utilisons le FO.I, parce qu'il tient compte de certains facteurs naturels comme les phoques.

Le sénateur Corbin: comme c'est la CEE qui nous a obligés à interrompre la chasse au phoque, je trouve son comportement un peu hypocrite. C'est elle qui dépasse ses quotas. Comment pourrait-on lui faire entendre raison?

[Text]

Dr. Meyboom: With great difficulty. I met with the Deputy Commissioner for Fisheries of the European community, Mr. Gallagher, in Brussels in December.

Senator Corbin: Who is Mr. Gallagher? What is his nationality?

Dr. Meyboom: He is Irish, I believe. He is a public servant employed by the European Economic Community, a European bureaucrat so to speak.

Senator Corbin: But these people rarely forget their national background. However, you do not need to comment.

Dr. Meyboom: They have an enormous problem in Europe in that with the accession of Spain and Portugal, the community has inherited a very large fishing fleet which, all of a sudden, has to be accommodated within the European rules. There are not enough fishing grounds for those additional fleets. So the European community has to find all kinds of ways to accommodate the Spanish and Portuguese fleets. In a forum such as NAFO, where they are talking about fishing rights elsewhere in the world, the European community has taken a very aggressive stand toward maintaining, if not enlarging, their fishing rights so that they can accommodate their new members, Spain and Portugal. That is all I can say at this point. We are trying to come to normal arrangements with the European community in fishing, but it is not an easy task.

Senator Corbin: Is the EEC a member of NAFO in its own right, or just through its nation members?

Dr. Meyboom: The EEC has one vote in NAFO. In other words, the EEC represents all its member countries and has only one vote.

Senator Corbin: So there are no individual votes?

Dr. Meyboom: Not any more. Last year Spain and Portugal each had their traditional votes.

Senator Corbin: That is why I asked.

Dr. Meyboom: But this year the EEC has one vote.

Senator Corbin: In other words, Spain and Portugal have been incorporated and no longer vote separately?

Dr. Meyboom: No.

The Chairman: While we are on the subject of seals, do your figures show that the seal population is increasing by, I believe it is, two million?

Mr. Tobin: I am not an expert in that area, but I seem to recall that the figures show that the harp seal population is increasing. The grey seal population off Sable Island is increasing as well. I do not have the precise figures or percentages.

The Chairman: What about the threat of this predator? Is it becoming evident in the inspection of fish?

Mr. Tobin: I do not have the information with me?

[Traduction]

M. Meyboom: C'est très difficile. J'ai rencontré le commissaire adjoint des pêches de la Communauté européenne, M. Gallagher, à Bruxelles en décembre.

Le sénateur Corbin: Qui est M. Gallagher? Quelle est sa nationalité?

M. Meyboom: Il est Irlandais, je pense. C'est un fonctionnaire qui travaille pour la Communauté économique européenne. C'est un fonctionnaire européen, si l'on veut.

Le sénateur Corbin: Ces personnes arrivent rarement à faire abstraction de leur nationalité. Je ne vous demande pas de répondre à cela.

M. Meyboom: La CEE est aux prises avec un problème majeur. En effet, l'Espagne et le Portugal qui viennent de se joindre à la Communauté, ont une importante flottille de pêche qui doit, du jour au lendemain, se conformer aux règles européennes. Or il n'y a pas suffisamment de lieux de pêche pour les flottilles espagnoles et portugaises. Dans une instance comme l'OPANO, où l'on parle des droits de pêche ailleurs dans le monde, la Communauté européenne tente par tous les moyens de conserver ou d'étendre ses droits de pêche pour pouvoir accommoder l'Espagne et le Portugal. C'est tout ce que je peux dire pour l'instant. Nous tentons de conclure des arrangements normaux avec la Communauté européenne, mais ce n'est pas facile.

Le sénateur Corbin: La CEE fait-elle partie de l'OPANO en tant qu'entité distincte ou simplement par l'entremise de ses pays membres?

M. Meyboom: La CEE a une voix au sein de l'OPANO. Autrement dit, la CEE représente tous les pays membres et n'a qu'une voix.

Le sénateur Corbin: Les pays membres n'ont donc pas chacun une voix?

M. Meyboom: Plus maintenant. L'an dernier, l'Espagne et le Portugal en avaient chacun une.

Le sénateur Corbin: C'est pourquoi je vous ai posé la question.

M. Meyboom: Mais cette année, la CEE a une voix.

Le sénateur Corbin: Autrement dit, depuis leur adhésion, l'Espagne et le Portugal ne peuvent plus voter séparément?

M. Meyboom: Non.

Le président: À propos des phoques, vos chiffres confirment que la population a augmenté de 2 millions?

M. Tobin: Je ne suis pas un spécialiste dans ce domaine, mais je pense que le nombre de phoques du Groëland a effectivement augmenté. Tout comme le nombre de phoques gris au large de l'Île de Sable. Je n'ai cependant pas de chiffres ni de pourcentages précis.

Le président: Quelle menace ce prédateur pose-t-il? Peut-on s'en rendre compte au cours de l'inspection du poisson?

M. Tobin: Je n'ai pas apporté de renseignements à ce sujet.

[Text]

The Chairman: That is fine. It is a question that arose from Senator Corbin's question?

Mr. Tobin: I would like to raise one point with regard to Senator Corbin's questioning, and that is that seal hunting was never banned. Market forces caused—

Senator Corbin: I realize that it was not banned, but for all practical purposes, they no longer have any commercial value.

Mr. Tobin: But it was not an official ban.

Senator Corbin: I appreciate that.

The Chairman: Who is on the task force that is looking into the future of overfishing?

Dr. Meyboom: The task force is made up of the deputy ministers of fisheries of Atlantic Canada, Mr. Ray Andrews of Newfoundland, Mr. Douglas Johnston of Prince Edward Island, Mr. Sandy MacLean of Nova Scotia and Mr. Denis Haché of New Brunswick and Mr. Claude Diamant, Assistant Deputy Minister responsible for Fisheries from the Province of Quebec. I chair the task force and report to the Atlantic Council of Fisheries Ministers, which is made up of our ministers.

The Chairman: So it is a totally Canadian task force?

Dr. Meyboom: Yes.

The Chairman: Are the minutes or proceedings of your task force public?

Dr. Meyboom: Generally, they have not been public because of the federal-provincial connotations. However, what we have put before you today is exactly what we have done to date.

The Chairman: What do you think of Premier Peckford's idea of shared jurisdiction as between the federal government and the provinces? To me it is impossible to have shared jurisdiction with one province while the other provinces do not have it. Has this topic come up insofar as the future of the fisheries is concerned?

Dr. Meyboom: The task force has not discussed that matter at all.

The Chairman: You mentioned that the EEC is looking for other areas to fish because they do not have enough fish to catch. National Sea is now entering into a joint venture with foreign countries, such as Australia, to find new areas to harvest stocks.

Dr. Meyboom: I was not aware of that. What you are saying is that we may have the same problems in Canada?

The Chairman: Yes.

Dr. Meyboom: I am not aware of those problems yet.

The Chairman: It is in some newspapers. If I come across it again, I will send it to you. It struck me that there are some alarming situations that have occurred. If we are looking to the future, it is worthwhile looking into.

[Traduction]

Le président: Ce n'est pas grave. C'est une question qui découlait de la question du sénateur Corbin.

M. Tobin: J'aimerais soulever un point au sujet de la question du sénateur Corbin. La chasse au phoque n'a jamais été interdite. Ce sont les forces du marché qui—

Le sénateur Corbin: Je sais qu'elle n'a pas été interdite, mais pour diverses raisons pratiques, les phoques n'ont plus aucune valeur commerciale.

M. Tobin: Mais il ne s'agissait pas d'une interdiction officielle.

Le sénateur Corbin: Je le sais bien.

Le président: Y a-t-il quelqu'un au sein du groupe de travail qui s'intéresse à la question de la surexploitation dans les années à venir?

M. Meyboom: Le groupe de travail est composé des sous-ministres des Pêcheries de l'Atlantique, à savoir M. Ray Andrews de Terre-Neuve, M. Douglas Johnston de l'Île-du-Prince-Édouard, M. Sandy MacLean de la Nouvelle-Écosse et M. Denis Haché du Nouveau-Brunswick. Il y a aussi M. Claude Diamant, qui est sous-ministre adjoint responsable des Pêcheries pour le Québec. J'assume la présidence du groupe de travail et je fais rapport au Conseil des ministres des pêches de l'Atlantique, qui est composé de nos ministres respectifs.

Le président: Le groupe de travail est donc composé exclusivement de Canadiens?

M. Meyboom: Oui.

Le président: Les procès-verbaux de vos réunions sont-ils rendus publics?

M. Meyboom: En règle générale, ils ne le sont pas, parce qu'il s'agit d'un groupe de travail fédéral-provincial. Toutefois, nous vous avons exposé aujourd'hui tout ce que nous avons fait jusqu'à ce jour.

Le président: Que pensez-vous de la proposition du premier ministre Peckford au sujet d'un partage de la juridiction entre le gouvernement fédéral et les provinces? Il me semble impossible de partager des pouvoirs avec une province si les autres n'ont pas ces mêmes pouvoirs. Cette question a-t-elle été soulevée en ce qui concerne l'avenir des pêcheries?

M. Meyboom: Le Groupe de travail n'en a jamais parlé.

Le président: Vous avez dit que la CEE est à la recherche d'autres lieux de pêche parce que ses flottilles n'ont pas suffisamment de poisson à capturer. La firme National Sea vient de signer un contrat de participation conjointe avec des pays comme l'Australie pour trouver de nouveaux secteurs de pêches.

M. Meyboom: Je n'en savais rien. Vous voulez dire que nous pourrions avoir les mêmes problèmes au Canada?

Le président: Oui.

M. Meyboom: Je ne suis pas au courant de ces problèmes.

Le président: Il en a été question dans certains journaux. Si je vois d'autres articles à ce sujet, je vous les ferai parvenir. Je pense qu'il y a lieu de s'inquiéter de la situation. Il serait bon de voir ce que nous réserve l'avenir.

[Text]

Dr. Meyboom, we had the Fisheries Council of Canada before us. They pointed out some drastic situations that arose out of the straddling stocks. On the day that Mr. Bulmer appeared before us there were 145 vessels fishing outside the limit. Is this a regular occurrence? Do you find from your surveillance that they are there all the time?

Dr. Meyboom: We have a fairly good idea about the makeup of the foreign fleet, although we have not compiled precise statistics on that matter. That is one of the things the working group is working on.

Mr. Tobin: We do not have the figures with us, but in terms of whether or not those vessels would always be there over a 12-month period, they would tend to come and go as the fish migrate. Many of those stocks migrate inside the zone as the year progresses, so the vessels would tend to leave and either go home or fish elsewhere, then return during the outward migration of the fish later on during the year.

The Chairman: We have been referring to the fact that there is not enough fish for Canadians, and the perfect example is the in-shore fishermen. On the other hand, we are saying there is a glut at certain times of the year. We are entering into joint ventures with the same countries that we chased out when we put in the 200 mile limit. We told our own fishermen that Shangri-la has arrived, go out and buy bigger boats and we will give you the money. Then we turn around and say there is not enough fish for them and we put them on quotas. How can you reconcile that?

Dr. Meyboom: One of the answers is simply mother nature. Fish stocks grow in a certain way that can be predicted, to some extent, but sometimes it is not quite precise. Therefore, there is always a natural fluctuation of fish stocks.

In order to maintain the balance that we were talking about earlier whereby the fishing effort is not so high that it will deplete a stock, there is the regulation of the fishery. It is particularly important that new markets be developed for species that are not being caught by Canadian fishermen at the moment. I see a great fluctuation in some of those areas.

For example, the allocation of the 2J3KL stock was diminished by nearly 10 percent for the simple reason that the stock was not growing as fast as had been predicted. A multitude of theories exists about why it was not growing as fast as had been predicted. The fact of the matter is that the biomass did not grow as quickly as predicted. We had to adjust the total allowable catch accordingly.

We try to be as precise as possible. On the whole, the fishermen themselves understand the vagaries of nature. It is a very lengthy process whereby the allocations are made to the various sectors of the country through a committee which is called AGAC, the Atlantic Groundfish Advisory Committee. This is a group made up of fishermen and fishery associations, as well as provincial and federal government people. They consider the scientific evidence as it is developed by our scientists. On the basis of that, ministers consider the evidence and finally the allocations are made. It is a very careful process, a process that

[Traduction]

Monsieur Meyboom, des représentants du Conseil des pêcheries du Canada ont déjà comparu devant nous. Ils ont fait état de problèmes très particuliers au sujet des stocks qui se déplacent de part et d'autre de la ligne de démarcation. Lorsque M. Boomer a comparu devant nous, il y avait 145 navires qui pêchaient à l'extérieur de la zone de 200 milles. Cela se produit-il fréquemment? D'après vos renseignements, sont-ils là tout le temps?

M. Meyboom: Nous avons une assez bonne idée de la composition des flottilles étrangères, mais nous n'avons pas de statistiques précises à ce sujet. C'est l'une des questions auxquelles le groupe de travail s'intéresse.

M. Tobin: Nous n'avons pas de données à ce sujet, mais je ne pense pas que ces flottilles soient ici douze mois par année. Elles vont et viennent suivant la migration des stocks. Bon nombre de poissons se tiennent à l'intérieur de la zone de 200 milles à une période de l'année, de sorte que les navires retournent dans leur pays ou vont pêcher ailleurs, puis reviennent lorsque les poissons sortent des eaux canadiennes.

Le président: Nous avons parlé du fait qu'il n'y avait pas suffisamment de poisson pour les pêcheurs canadiens. Les pêcheurs côtiers constituent un exemple parfait à ce sujet. Par contre, il y a aussi surabondance de poisson à certaines époques de l'année. Nous sommes en train de conclure des ententes avec les pays que nous avons expulsés des eaux canadiennes lorsque nous avons établi la zone de 200 milles. Nous avons dit à nos pêcheurs que tout allait s'arranger et qu'ils pouvaient acheter de plus gros bateaux. Nous leur disons maintenant qu'il n'y a pas suffisamment de poisson et nous leur imposons des quotas. N'est-ce pas contradictoire?

M. Meyboom: La nature joue un grand rôle dans tout cela. Les stocks de poisson augmentent dans un certain sens d'une façon prévisible, mais il est parfois difficile d'obtenir des chiffres précis. Il y a toujours une fluctuation naturelle des stocks.

Afin de préserver l'équilibre dont nous parlions plus tôt, de sorte que les activités de pêche n'aient pas pour effet d'épuiser le stock, on réglemente la pêche. Il est particulièrement important de créer de nouveaux marchés pour des espèces que les pêcheurs canadiens n'exploitent pas encore. Je prévois qu'il y aura beaucoup de fluctuations dans certains de ces domaines.

Par exemple, on a réduit de près de 10 p. 100 les prises allouées dans les zones 2J, 3K et 3L, simplement parce que le stock n'augmentait pas aussi rapidement que prévu. On a avancé une foule de théories à ce sujet, mais le fait est que la biomasse n'a pas augmenté aussi rapidement que prévu. Il nous a donc fallu rajuster le total des prises admissibles.

Nous tentons d'être aussi précis que possible. Dans l'ensemble, les pêcheurs eux-mêmes comprennent que la nature a ses caprices. Les prises sont allouées aux divers secteurs du pays à la suite d'un très long processus auquel se livre un comité appelé Comité consultatif du poisson de fond de l'Atlantique. Il s'agit d'un groupe composé de pêcheurs et d'associations de pêche, de même que de fonctionnaires provinciaux et fédéraux, qui étudient les résultats obtenus par nos scientifiques. À leur tour, les ministres étudient ces résultats et allouent finalement les prises. C'est un processus très délicat, qui débute au milieu

[Text]

starts in the middle of the summer and culminates in decisions in December for the new fishing year.

On the whole, the process is well understood by the Canadian fishermen. Of course, nobody likes to see the total allowable catch diminish, but at the same time, it does happen. It happened last year as the figures on the chart show.

The Chairman: A mid-shore fishery has been created and factory freezer trawler licences have been given out. The in-shore fishermen are saying that that is keeping the stocks from coming in-shore and it is taking away their livelihood and closing up plants. What is your theory on that? What has happened to the in-shore fishermen?

Dr. Meyboom: We really do not know. Mr. Wells and I met with some 100 fishermen in Newfoundland last winter.

One of the points that the in-shore fishermen made is that the off-shore fleet was concentrating its fishery in the 3K and 3L area.

One of the measures we instituted this year is that the fishing effort should be equally distributed between 2J, 3K and 3L. We will see what the effect of that measure is going to be on the in-shore fishery.

Other people advanced the theory that we were dealing with a threshold of cold water which prevented the cod from coming in-shore.

A third theory was that capelin, which is another fish on which the cod feed, had been overfished or had not appeared in the usual fashion. Therefore, the cod stocks had not followed the capelin in-shore. All I can say is that we are all hoping and praying that this year's in-shore fishery will be a success.

Senator Simard: As you know, I am a very new member of this committee. My question is very basic. What is the importance of in-shore fishermen within the Canadian fishing industry in each of these provinces, and especially for those regions that have a major problem due to the shortage. My second question is this. Earlier you said that because of climatic reasons, in-shore fishermen did not fish their whole allocation. Is this something that has repeated itself over many years or is it a factor of one or two years?

Dr. Meyboom: We hope it is a factor of only one or two years, but one cannot predict nature. I would be pleased to submit to you, through your committee, a distribution of in-shore and off-shore fishing.

Senator Simard: In the case of Newfoundland, what is the share of the in-shore fishing?

Mr. Tobin: The in-shore allowance for northern stock cod is 115,000.

Senator Simard: What is the total?

Mr. Tobin: 260,000.

The Chairman: That is on an Atlantic basis?

[Traduction]

de l'été et se termine par la prise de décisions, en décembre, en prévision de la nouvelle année de pêche.

Dans l'ensemble, les pêcheurs canadiens saisissent bien ce processus. Bien sûr, personne ne veut que le total des prises admissibles diminue, mais cela se produit quand même. C'est ce qui est arrivé l'année dernière, comme les chiffres du tableau l'indiquent.

Le président: On a créé une pêcherie pré-hauturière et accordé des permis d'exploitation de chalutiers-usines congélateurs. Les pêcheurs côtiers disent que, depuis, les stocks ne s'approchent plus des côtes. Leur gagne-pain est menacé et des usines ferment leurs portes. Quelle est votre théorie à ce sujet? Qu'est-il arrivé aux pêcheurs côtiers?

M. Meyboom: Nous ne le savons vraiment pas. M. Wells et moi-même avons rencontré une centaine de pêcheurs de Terre-Neuve l'hiver dernier.

Les pêcheurs côtiers ont fait remarquer entre autres que la flotte hauturière concentrait ses activités de pêche dans les zones 3K et 3L.

Cette année, nous avons tenté entre autres de répartir les activités de pêche entre les secteurs 2J, 3K et 3L. Nous verrons quelles en seront les conséquences sur la pêche côtière.

D'autres ont avancé la théorie qu'un courant d'eau froide empêchait la morue de s'approcher des côtes.

Selon une troisième théorie, le capelan, un autre poisson dont la morue se nourrit, a été pêché en trop grande quantité ou n'est pas apparu dans les eaux comme à l'accoutumée. Par conséquent, les stocks de morue n'ont pas suivi le capelan vers les côtes. Tout ce que je peux dire, c'est que nous espérons et prions tous pour que, cette année, la pêche côtière soit un succès.

Le sénateur Simard: Comme vous le savez, je viens à peine de me joindre à ce Comité. Ma première question est très simple. Quelle est l'importance des pêcheurs côtiers dans l'industrie de la pêche de chacune de ces provinces, notamment dans les régions qui ont un grave problème à cause de la pénurie? Ma deuxième question est la suivante: vous avez dit plus tôt qu'en raison des conditions climatiques, les pêcheurs côtiers ne capturaient pas toutes les prises qui leur étaient allouées. Cette situation s'est-elle répétée pendant de nombreuses années ou seulement pendant une année ou deux?

M. Meyboom: Nous espérons qu'elle ne se produira que pendant une année ou deux, mais nous ignorons ce que la nature nous réserve. Je serais heureux de fournir au Comité une ventilation des prises dans le domaine de la pêche côtière et de la pêche hauturière.

Le sénateur Simard: Quelle est la part des prises allouées à Terre-Neuve dans le secteur de la pêche côtière?

M. Tobin: Les prises allouées pour le stock de morue du Nord se situent à 115 000.

Le sénateur Simard: Quel est le total?

M. Tobin: 260 000.

Le président: Dans l'Atlantique?

[Text]

Mr. Tobin: For 2J & 3KL cod.

Senator Simard: To whom do they sell their product? Do they sell it to factories?

Mr. Tobin: The fishermen in Newfoundland would sell it to a variety of either inshore or offshore plants in Newfoundland. Most of that fish would find its way into the U.S.A. as an eventual market to service either the institutions or restaurants in the United States.

Senator Simard: Perhaps as part of the statistics that you will be sending to the committee, you can tell us the number of people that are involved in the inshore fishery?

Dr. Meyboom: Yes sir.

Senator Corbin: Mr. Chairman, in his presentation, Mr. Tobin—and I am not quoting him exactly—left us with the impression that, in terms of our European share of the fish market, the Canadian position has been under pressure. Mr. Tobin, did you say something to that effect? I do not want to misquote you. What I really want you to do is to expand on that aspect of marketing.

Mr. Tobin: I think what I was getting at, senator, is that when we had an allocation policy in that period 1982-85, what we were trying to do was not only protect our conservation interests but also enhance our market positions into Europe. It was really motivated by trying to diversify away from the U.S. market and the domestic market towards Europe. Some of the largest fish consumers in Europe are in Spain and Portugal, which also happened to represent two of the largest foreign fishing fleets in Europe. The problem we found ourselves in is that as we tried to link fishing access to market access, the Europeans, in turn, tried to turn that around and said: "If you do not give us increased access to your waters for our fishing vessels, we will curtail your access to our markets." This they proposed to do through a variety of techniques; either through a licensing scheme whereby their importers would have to have some kind of a licence before they would be allowed to import fish, or through administrative mechanisms whereby the countries in question would attempt to curtail the importation of fish from Canada.

Dr. Meyboom: It backfired.

Mr. Tobin: Yes, that is right.

Senator Corbin: It backfired on them?

Mr. Tobin: No, it backfired on us. That is why we got out of that. We realized that we would not have enough fish inside the Canadian zone to pay people, if I can use that term, to get our fish into their market. We decided that that was not the best course of action to follow.

You must recall that we only extended the jurisdiction in 1977 so that is only ten years ago. The policy has evolved over time, and that was one particular phase of the policy which has now been abandoned.

I am not sure, Senator Corbin, if that answers your question?

Senator Corbin: Yes it does, but it raises more questions. However, what I am trying to find out is what, in effect, is

[Traduction]

M. Tobin: Pour la morue des zones 2J, 3K et 3L.

Le sénateur Simard: À qui les pêcheurs vendent-ils leur produit? Aux usines?

M. Tobin: Les pêcheurs de Terre-Neuve le vendent à diverses usines de Terre-Neuve, qui le transforment sur les côtes ou en haute mer. La majeure partie de ce poisson est acheminé vers les États-Unis, pour être éventuellement vendu dans les établissements ou les restaurants américains.

Le sénateur Simard: Dans les statistiques que vous ferez parvenir au Comité, pourriez-vous indiquer le nombre de personnes qui pratiquent la pêche côtière?

M. Meyboom: Oui, monsieur.

Le sénateur Corbin: Monsieur le président, dans son exposé, M. Tobin—et je ne cite pas ses propos avec exactitude—nous a donné l'impression que la position du Canada sur le marché européen de la vente du poisson est difficile. Monsieur Tobin, avez-vous tenu des propos à cet effet? Je ne veux pas vous citer incorrectement. Je voudrais que vous nous parliez plus longuement de cet aspect de la mise en marché.

M. Tobin: Ce que je voulais dire, sénateur, c'est que lorsque nous disposions d'une politique d'allocation des prises, entre 1982 et 1985, nous tentions non seulement de préserver nos ressources, mais également d'augmenter notre part du marché en Europe. Nous escomptions en fait de nous éloigner du marché américain et du marché intérieur, pour pénétrer le marché européen. Quelques-uns des plus grands consommateurs de poisson de l'Europe viennent d'Espagne et du Portugal, pays qui représentent également deux des plus grandes flottes de pêche étrangères. Le problème, c'est que lorsque nous avons tenté de concilier pêche et marché, les Européens ont à leur tour tenté de renverser la vapeur en déclarant que si nous ne laissions pas leurs bateaux pêcher davantage dans les eaux canadiennes, ils nous feraient leurs marchés. Ils envisageaient d'utiliser diverses techniques: imposer un régime de licences à leurs importateurs, ou employer des méthodes administratives permettant aux pays européens de réduire leurs importations de poisson en provenance du Canada.

M. Meyboom: Le plan a échoué.

M. Tobin: Oui, c'est exact.

Le sénateur Corbin: Il a échoué pour eux?

M. Tobin: Non, il a échoué pour nous. C'est pourquoi nous nous sommes retirés. Nous nous sommes rendu compte que nous n'aurions pas assez de poisson à l'intérieur de la zone canadienne pour payer des gens, si vous me permettez l'expression, afin qu'ils l'acheminent vers le marché européen. Nous avons conclu que ce n'était pas la meilleure solution à adopter.

Vous devez vous rappeler que nous n'avons agrandi la limite territoriale qu'en 1977, c'est-à-dire il y a seulement dix ans. La politique a évolué avec le temps, et c'était là un élément particulier de cette politique qu'on a maintenant abandonné.

Sénateur Corbin, cela répond-il à votre question?

Le sénateur Corbin: Oui, mais votre réponse soulève d'autres questions. Je cherche à savoir ce qui advient de notre

[Text]

happening with our European share of the fish market? Is it shrinking, expanding, stable? Is it fairly erratic? Is it cyclical? What is happening on that front? One of the things that we are interested in right now is the marketing of fish and we want to positively identify those markets.

Mr. Tobin: One of the problems that we went through in terms of marketing fish in Europe was currency. The Canadian dollar, of course, got very strong a few years ago against European currencies and that made it very difficult to sell into many of the European markets against Scandinavian imports. The thing that has hurt over the last few years has been the strong American dollar because people have gravitated towards that market and have not been marketing as much fish in Europe.

Senator Corbin: Nor do they care to market as much fish in Europe because of the American dollar.

Mr. Tobin: I am not sure if the reason is that they do not care to market in Europe. It is simply that the American market has been so attractive, and right next door. It makes it a little easier to market to your next door neighbour. However, I am not a marketing expert.

Senator Corbin: That is really what I meant by not caring. They have such easy access just down south.

The Chairman: Perhaps if I could ask a supplementary question with respect to the fact that we are not selling to European markets because the market is so attractive in the U.S. At the same time, it appears that our domestic market has been neglected. We have had witnesses from supermarkets who are really concentrating on the marketing of fish, even down to the training aspect of bringing people in and given them training in selling fish. Also, they are spending fortunes on new equipment to display fish. Each and every one of those witnesses told us, including Steinberg's, Loblaw's and Lapointe's, that they have to go to the U.S. in order to get the continuity of supply of fish.

Mr. Tobin: I think that might be partly explained by the traditional network for fresh fish. I presume you are aware that the traditional network has gone from Atlantic Canada to Boston.

The Chairman: That is right.

Mr. Tobin: That is the traditional source, and then, in turn, you source out of Boston back to the supermarkets, whether they are on the American side or on the Canadian side of the border. That has been the traditional marketing pattern. I suppose what some of your other witnesses have been talking about is how do you overcome that marketing pattern and get the fish directly to the Canadian supermarkets?

The Chairman: Also, you must take into account the factor of foreign exchange. Those Boston people are buying that fish in Canada and then selling it back to us. That is one of the reasons why the price has gone crazy. The fact that fresh cod is now \$5 or \$6 a pound simply boggles the mind, especially in a situation such as we have today where the fishing industry never had a better situation than they now have. Consumption

[Traduction]

position sur le marché européen. Notre part diminue-t-elle, augmente-t-elle ou est-elle stable? Connaît-elle de grandes fluctuations? Est-elle cyclique? Qu'arrive-t-il sur ce chapitre? Ce qui nous intéresse entre autres actuellement, c'est la mise en marché du poisson, et nous voulons bien connaître les marchés éventuels.

M. Tobin: La monnaie a constitué un de nos problèmes en ce qui concerne la mise en marché du poisson en Europe. Il y a quelques années, le dollar canadien est devenu très fort par rapport aux monnaies européennes; il a donc été très difficile de vendre le poisson sur de nombreux marchés européens, qui, eux, en importaient de la Scandinavie. La forte valeur du dollar américain nous a été défavorable ces dernières années, parce que les gens se sont tournés vers ce marché et n'ont pas vendu autant de poisson en Europe.

Le sénateur Corbin: Il leur est égal de vendre autant de poisson en Europe, à cause du dollar américain.

M. Tobin: Je ne suis pas certain que ce soit la raison. C'est simplement que le marché américain est très alléchant, et très près du Canada. Il est un peu plus facile de vendre un produit à son voisin. Je ne suis cependant pas un expert dans la mise en marché.

Le sénateur Corbin: C'est ce que je voulais dire quand j'affirmais que ça leur était égal. Il est tellement plus facile de vendre du poisson aux voisins du Sud.

Le président: Je voudrais ajouter quelques observations sur le fait que nous ne vendons pas de poisson sur les marchés européens, le marché américain étant si alléchant. En même temps, il semble que nous ayons négligé notre marché intérieur. Nous avons entendu des représentants de supermarchés qui se concentrent vraiment sur la mise en marché du poisson, et qui vont même jusqu'à former des employés à la vente du poisson. En outre, ils dépensent des fortunes sur du nouveau matériel d'étalage du poisson. Tous ces témoins, y compris ceux de Steinberg, de Loblaw's et de Lapointe, nous ont dit qu'ils doivent se rendre aux États-Unis pour se doter d'un approvisionnement constant de poisson.

M. Tobin: Je pense que cela tient en partie au réseau traditionnel d'approvisionnement en poisson frais. Je présume que vous savez que le réseau traditionnel n'est plus l'Atlantique canadien, mais Boston.

Le président: C'est exact.

M. Tobin: Boston est la source traditionnelle, d'où les produits sont envoyés vers les supermarchés, que ceux-ci se trouvent du côté américain ou du côté canadien de la frontière. Il s'agit là du modèle traditionnel de mise en marché. Je présume que certains de vos autres témoins se sont demandés comment on pouvait supprimer ce modèle et acheminer le poisson directement vers les supermarchés canadiens?

Le président: Il faut également tenir compte de la devise étrangère. Les Bostonnais achètent ce poisson au Canada, puis nous le revendent. C'est une des raisons pour lesquelles le prix a tellement augmenté. Il est ahurissant de voir que la morue fraîche coûte actuellement 5 ou 6 \$ la livre, surtout aujourd'hui, à une période où l'industrie de la pêche n'a jamais été aussi florissante. La consommation par habitant augmente,

[Text]

per capita is increasing but the price has gone sky-high. Fish is now a luxury.

Mr. Tobin: There has been a worldwide shortage of cod over the last few years. That has been one of the reasons why the demand for fish and prices for fish have increased considerably.

The Chairman: We began to educate people to buy fish because it was cheaper and it also has health aspects. So everyone is now buying fish and the industry is making a fortune. National Sea and FPI were never so rich and yet the price is so high. I cannot afford it.

Dr. Meyboom: Mr. Chairman, further to Senator Corbin's question on the European link, perhaps Dr. Rabinovitch may want to add a few words.

The Chairman: We would welcome his comments. He is sitting up there, not working.

Dr. Rabinovitch: On the contrary, Mr. Chairman. In a word, our market exports to western Europe are stable. They are not expanding, which is a paradoxical situation. Our exports are expanding to the U.S. and our domestic market is expanding and our exports to Japan are expanding, but they are not really expanding to western Europe. That is partly because the variety of markets in western Europe are quite mature and, unlike the American or Canadian market, there is not the room in those markets for a massive expansion of fish consumption.

However, another part of the reason is that a variety of European countries, notably Spain and the European community itself, have followed a series of protectionist policies based on tariffs and non-tariff barriers that have made it more difficult to export fish into western Europe. Therefore for that combination of reasons, and the others that have been mentioned such as the currency movements and fluctuations, the improvement in the U.S. currency relative to the Canadian currency, the ability of the North American market to expand very rapidly but also actual government and paragovernment policies and policies of the European community in particular: All are related to the difficulties we have experienced in expanding our market share into western European.

Senator Simard: Mr. Chairman, will we be getting those charts?

The Chairman: Yes. The clerk reminded me that we need the approval of the committee to attach the chart to the proceedings. I would remind the committee that this is costly. The other alternative is that we could have copies photocopied and then sent to all members of the committee. Therefore, honourable senators, I am at your pleasure. We have been told that we can get copies of it.

Senator Le Moyne: Would that be reproduced in colour? Would that add to the expense?

[Traduction]

mais le prix a atteint des proportions gigantesques. Le poisson est maintenant une denrée de luxe.

M. Tobin: On a assisté à une pénurie mondiale de morue ces dernières années. C'est une des raisons pour lesquelles la demande de poisson et les prix ont augmenté considérablement.

Le président: Nous avons commencé à inciter les gens à acheter du poisson parce qu'il était moins cher et bon pour la santé. Alors, maintenant, tout le monde en achète et l'industrie amasse une fortune. National Sea et FPI n'ont jamais été aussi riches et, pourtant, le prix est très élevé. Je n'ai pas les moyens d'en acheter.

M. Meyboom: Monsieur le président, pour faire suite à la question du sénateur Corbin, au sujet des exportations vers l'Europe, M. Rabinovitch voudra peut-être ajouter quelques mots.

Le président: Nous serions heureux d'entendre ses observations. Il est assis là-bas, à ne rien faire.

M. Rabinovitch: Au contraire, monsieur le président. En bref, nos exportations vers les marchés de l'Europe occidentale sont stables. Elles ne prennent pas de l'expansion, ce qui est paradoxal. Nos exportations vers les États-Unis et vers le Japon augmentent et notre marché intérieur s'accroît également, mais ce n'est pas le cas pour nos exportations vers l'Europe occidentale. C'est en partie parce que les divers marchés d'Europe occidentale sont assez anciens et, contrairement au marché américain ou canadien, ils n'ont pas beaucoup de place pour une expansion massive de la consommation du poisson.

C'est également en partie parce que divers pays européens, notamment l'Espagne et la communauté européenne elle-même, ont adopté un ensemble de politiques protectionnistes fondées sur des barrières tarifaires et non tarifaires, de sorte qu'il est plus difficile d'exporter du poisson vers l'Europe occidentale. Ainsi, pour ces raisons, et pour toutes les autres qu'on a mentionnées, comme les mouvements et les fluctuations de la monnaie, la hausse de la monnaie américaine par rapport à la monnaie canadienne, la capacité du marché nord-américain de prendre très rapidement de l'expansion, mais aussi les politiques gouvernementales et paragouvernementales actuelles et, notamment, celles de la communauté européenne, pour toutes ces raisons, dis-je, nous avons de la difficulté à accroître notre part du marché en Europe occidentale.

Le sénateur Simard: Monsieur le président, allons-nous obtenir ces tableaux?

Le président: Oui. Le greffier m'a rappelé que nous devons obtenir l'approbation du Comité pour joindre le tableau aux procès-verbaux et témoignages. Je rappelle au Comité que c'est une démarche coûteuse. L'autre solution consisterait à en faire photocopier des exemplaires qui seraient distribués à tous les membres du Comité. Honorables sénateurs, je vous laisse donc décider. On nous a dit que nous pouvions en obtenir des copies.

Le sénateur Le Moyne: Sera-t-il reproduit en couleur? La dépense serait-elle plus élevée?

[Text]

Dr. Meyboom: We could produce it for you, perhaps.

The Chairman: I wanted to attach the copies to the committee proceedings.

Senator Corbin: It would not be necessary to attach them, but if you could have them printed and circulated to the individual members of the committee, that would suffice. The colour, of course, would be necessary, as Senator Le Moynes has said. Otherwise, we will lose the significance.

The Chairman: Dr. Meyboom, perhaps you could do that for us in colour?

Dr. Meyboom: Yes, we will do them in colour.

Senator Corbin: Tied into the marketing aspect, reference was made to the Boston tariff which was thrown at our fishery, yet that has had no visible impact in terms of increased supply for Canadian domestic use, and our brokers and suppliers still go through the Boston pipeline.

I find it incredible that a measure foisted on us by the Americans is still not beneficial for us in terms of Canadian fish consumers. There has been no noticeable difference in terms of fish at a better price available in Canada, as far as I am aware. Everything still goes through Boston; the Americans have won twice, they are now cashing in on the tariff and still getting all the fish, or at least it is still going through them at the price they want.

What can we do about that?

Dr. Meyboom: If I were a Canadian fisherman I would say I was glad to get a high price, whoever is paying it.

Senator Corbin: What did Canadian fishermen add because of the tariff over and above the regular price?

Dr. Meyboom: I do not know, sir.

Senator Corbin: Has there been a corresponding price increase?

Dr. Meyboom: I do not know. All I know is that the last calendar year, 1986, was probably the best year Canadian fishermen have had.

Senator Corbin: Are the Americans doing a better job on selling fish to people? I ask that because I spend some time talking to Americans and some time on the Atlantic seaboard. I have found that people who used to subsist on hot dogs and hamburgers are now crazy about fish. If they do not have at least one fish meal in a restaurant in a week they go berserk.

Is this the result of better advertising? What accounts for that phenomenon?

Dr. Meyboom: I believe it is related to a public education program in the United States on how the consumption of fish keeps one healthy. There are substances, one called Omega 3, the chemical details of which I do not know, that are said to diminish the risk of cholesterol developing.

Senator Corbin: So it is a fad?

Dr. Meyboom: I would not say it is a fad but an important step in public education.

[Traduction]

M. Meyboom: Nous pourrions peut-être le reproduire pour vous.

Le président: Je voulais qu'on en joigne les copies aux procès-verbaux et témoignages du Comité

Le sénateur Corbin: Il ne serait pas nécessaire de les y joindre; il suffirait que vous les fassiez imprimer et circuler parmi les membres du Comité. Comme le sénateur Le Moynes l'a dit, il faudrait qu'il soit en couleur. Autrement, il perdrait de sa valeur.

Le président: Monsieur Meyboom, peut-être pourriez-vous le reproduire en couleur?

M. Meyboom: D'accord.

Le sénateur Corbin: Pour en revenir à la mise en marché, on a mentionné le tarif que Boston a imposé à nos pêches et, pourtant, les approvisionnements pour la consommation canadienne n'ont pas augmenté et nos courtiers et fournisseurs passent encore par Boston.

Je trouve incroyable qu'une mesure qui nous a été imposée par les Américains n'est toujours pas avantageuse pour les consommateurs de poisson canadiens. Autant que je sache, le poisson au Canada n'est pas meilleur marché. Il passe encore par Boston; les Américains ont doublement gagné: ils tirent maintenant profit du tarif et obtiennent encore tout le poisson, ou du moins, ce dernier passe encore par eux et ils le payent au prix qu'ils veulent.

Que pouvons-nous y faire?

M. Meyboom: Si j'étais un pêcheur canadien, je serais heureux d'obtenir un prix élevé, peu importe qui le paye.

Le sénateur Corbin: En raison du tarif, qu'est-ce que les pêcheurs canadiens ont ajouté en plus du prix régulier?

M. Meyboom: Je l'ignore, monsieur.

Le sénateur Corbin: Y a-t-il eu une augmentation correspondante du prix?

M. Meyboom: Je l'ignore. Tout ce que je sais, c'est que la dernière année civile, 1986, a probablement été la meilleure pour les pêcheurs canadiens.

Le sénateur Corbin: Les Américains ont-ils plus de succès dans la vente du poisson? Je pose cette question parce que j'ai passé un peu de temps à parler à des Américains sur la côte de l'Atlantique. J'ai trouvé que les gens qui ne mangeaient habituellement que des hot dogs et des hamburgers sont maintenant fous du poisson. S'ils ne prennent pas au moins un repas de poisson par semaine au restaurant, ils deviennent fous.

Est-ce parce que la publicité est meilleure? A quoi ce phénomène est-il attribuable?

M. Meyboom: Je crois qu'il est attribuable à la mise sur pied d'un programme de sensibilisation, aux États-Unis, qui met l'accent sur les bienfaits, pour la santé, de la consommation de poisson. Ce dernier se compose de substances, entre autres de l'Oméga 3, dont j'ignore les composantes chimiques, qui diminueraient le risque de la formation de cholestérol.

Le sénateur Corbin: C'est donc une marotte?

M. Meyboom: Je ne dirais pas que c'est une marotte, mais plutôt un pas important vers la sensibilisation du public.

[Text]

Under Canadian law—and I am on thin ice because I do not know the exact details—it is not permissible to claim health benefits unless they are proven under laboratory conditions.

What we have are 200 million neighbours to the south who have initiated a public education process that stresses the health aspects of consumption of fish, and dwindling fish stocks in the United States because their management principles are quite different from ours.

Thanks to our management, we still have a good supply of fish. All of that combined means that the Canadian fisherman can sell his fish in the American market, perhaps undersell the Americans because of the bigger weight, the bigger biomass that was explained by Mr. Wells earlier. All of that means the Canadian fishing industry is very competitive in the American market. From my perspective, I am grateful for that.

Senator Corbin: Yes, but I find it incredible that we cannot exploit the benefits of Omega 3 here in Canada because of this ruling from the Department of Consumer and Corporate Affairs or the Department of Health and Welfare.

Dr. Meyboom: I believe that is a ruling from the Department of Health and Welfare.

Senator Corbin: Why are we not doing something about that? If it helps to sell fish and drive most of our codfish to the United States, why do we not do something to counteract that, to assist the health of Canadians themselves, and to give them access to fish at a reasonable price? That is what the committee is all about.

The Chairman: Would you say that again?

Senator Corbin: That is what the committee is all about.

The Chairman: We have some important material on the health aspects.

Senator Corbin: My wife is reading it. I am waiting for her report.

Dr. Rabinovitch: Mr. Chairman, in fact the expansion of per capita consumption in Canada has taken place at a faster rate than the expansion of per capita consumption in the United States. I do not have the figures in front of me, but the expansion has been at a greater rate and per capita consumption is higher for fish and seafood in Canada as compared to the United States.

Senator Corbin: What dates do those statistics relate to?

Dr. Rabinovitch: These are 1980 statistics.

The Chairman: It is up to 16 pounds per person per year.

Dr. Rabinovitch: It is in the vicinity of 16 pounds per person per year; in the United States it is 13.5 pounds per person per year.

Senator Simard: What is your explanation for that?

Dr. Rabinovitch: There was quite a strong education campaign in Canada over a number of years, a campaign that was

[Traduction]

Selon la loi canadienne—et je m'avance sur un terrain glissant, car j'en ignore les détails exacts—on ne peut pas demander des prestations de maladie, à moins qu'on ait prouvé par des tests en laboratoire qu'on y a droit.

Deux cent millions d'Américains sont sensibilisés aux bienfaits du poisson pour la santé, mais les stocks de poisson des États-Unis diminuent parce que leurs principes de gestion sont très différents des nôtres.

Grâce à notre méthode de gestion, nous disposons encore d'un bon approvisionnement de poisson. Ainsi, le pêcheur canadien peut vendre son poisson sur le marché américain, peut-être à meilleur marché que les Américains, en raison de son poids plus élevé, de sa biomasse plus élevée, comme M. Wells l'a expliqué plus tôt. L'industrie canadienne de la pêche est donc très concurrentielle sur le marché américains. J'en suis très heureux.

Le sénateur Corbin: Oui, mais je trouve incroyable que nous ne puissions tirer parti des avantages d'Omega 3 ici, au Canada, à cause de la décision du ministère de la Consommation et des Corporations ou de celui de la Santé nationale et du Bien-être social.

M. Meyboom: Je crois que c'est une décision du ministère de la Santé nationale et du Bien-être social.

Le sénateur Corbin: Pourquoi ne prenons-nous pas des mesures à ce sujet? Pourquoi ne faisons-nous rien pour contrer la vente de la majeure partie de la morue aux États-Unis, afin d'aider les Canadiens à se tenir en santé et de leur permettre d'acheter du poisson à un prix raisonnable? C'est la raison d'être du Comité.

Le président: Pourriez-vous répéter?

Le sénateur Corbin: C'est la raison d'être du Comité.

Le président: Nous avons des documents importants sur la santé.

Le sénateur Corbin: Mon épouse est en train de les lire. J'attends son rapport.

M. Rabinovitch: Monsieur le président, en fait, la consommation de poisson au Canada a augmenté plus rapidement qu'aux États-Unis. Je n'ai pas les chiffres en main, mais je sais que les Canadiens consomment davantage de poisson et de fruits de mer que les Américains.

Le sénateur Corbin: Ces statistiques portent sur quelle année?

M. Rabinovitch: 1980.

Le président: La consommation annuelle se situe maintenant à 16 livres par personne.

M. Rabinovitch: La consommation annuelle se situe à environ 16 livres par personne; aux États-Unis, elle est de 13,5 livres.

Le sénateur Simard: Comment expliquez-vous cela?

M. Rabinovitch: Au cours des années, on a mené une grande campagne de sensibilisation au Canada, et plus récemment,

[Text]

conducted more recently by the Atlantic as well as the Pacific fishing industry. It was an education campaign aimed at consumer awareness, consumer preparation and at the wholesale trade and the restaurant trade.

Senator Simard: So it does not have to be health related?

Dr. Rabinovitch: The health aspect has taken off, not so much by government endorsement as by popularization. An article in *Reader's Digest* is worth I do not know how many press releases from the Department of Fisheries and Oceans. It is that type of popularization.

In the United States, however, the American Heart Association, together with the National Fisheries Institute, which is their main lobby organization, has done a series of public service advertisements that have tried to bring out the health aspect even further.

Senator Corbin: Of course, we are talking about 25 million Canadians as against 250 million Americans. So, that means a lot of fish going south.

The Chairman: Yes.

What exploration is taking place to discover new species? I have read that we have discovered silver hake and that they are inviting people to take on silver hake. Are there other species?

Dr. Meyboom: Silver hake was a species that was generally not used by Canadian industry. I think Canadian industry is now seeing possible uses for it. One use is the fabrication of surimi, which is a fish-based artificial crabmeat.

The Chairman: We have heard a great deal about that.

Dr. Meyboom: So, there is interest in catching silver hake. It is being caught for that purpose, but there may be other purposes as well. It is a much coarser fish but it is an excellent quality fish.

The Chairman: What does it compare to in taste?

Dr. Meyboom: It was displayed at the Boston Seafood Show as being equal to cod. I have never tasted it.

Dr. Rabinovitch: Silver hake would be similar in taste to cod or pollack. It has a softer texture, more like the texture of turbot. That is one problem; it is very soft in texture. The taste itself is slightly sweet. It has a whitish flesh. It is somewhat bland in taste.

Senator Simard: C'est quoi en Français?

Dr. Rabinovitch: La merluche enchantée.

Senator Le Moyne: C'est excellent.

The Chairman: Dr. Meyboom, how far have you taken the extended jurisdiction problem? Are you still persisting at NAFO that they should accept our limit being extended to the coastal zone or outside the continental shelf?

[Traduction]

c'est l'industrie de la pêche dans l'Atlantique et dans le Pacifique qui s'en est chargée. On cherchait à sensibiliser et à préparer les consommateurs; on visait également le marché de la vente en gros et les propriétaires de restaurants.

Le sénateur Simard: La campagne n'a donc pas besoin de porter sur la santé?

M. Rabinovitch: L'aspect santé a acquis de l'importance, pas tant en raison de l'approbation du gouvernement que parce qu'il est devenu populaire. Un article du *Reader's Digest* vaut je ne sais combien de communiqués du ministère des Pêches et des Océans. Ce genre de revue permet de populariser le poisson.

Par ailleurs, aux États-Unis, l'*American Heart Association*, ainsi que le *National Fisheries Institute*, la principale organisation américaine chargée d'exercer des pressions, a fait des annonces dans la fonction publique afin d'insister encore davantage sur le fait que le poisson est bon pour la santé.

Le sénateur Corbin: Bien entendu, comme nous parlons de 25 millions de Canadiens et de 250 millions d'Américains, beaucoup plus de poisson est vendu dans le sud.

Le président: C'est exact.

À quels travaux d'exploration procède-t-on pour découvrir de nouvelles espèces? J'ai lu que nous avons découvert le merlu argenté et qu'on invite les gens à en acheter. A-t-on découvert d'autres espèces?

M. Meyboom: Le merlu argenté était une espèce que l'industrie canadienne n'utilisait pas en général. Je pense que celle-ci envisage maintenant des façons de l'utiliser, par exemple, pour fabriquer le surimi, qui est du crabe artificiel fait à partir de poisson.

Le président: Nous en avons beaucoup entendu parler.

M. Meyboom: On s'intéresse donc au merlu argenté. On le capture à cette fin, mais il peut également servir à d'autres usages. C'est un poisson beaucoup moins raffiné que d'autres, mais il est d'excellente qualité.

Le président: À quel poisson son goût se compare-t-il?

M. Meyboom: Pendant la Foire de fruits de mer de Boston, on disait que son goût s'apparentait à celui de la morue. Pour ma part, je n'y ai jamais goûté.

M. Rabinovitch: Le goût du merlu argenté est analogue à celui de la morue ou du gouberge. Sa texture est plus légère, un peu comme celle du turbot. Cela présente un problème, justement parce que sa texture est très légère. Son goût est légèrement sucré. Sa chair est blanchâtre. Il est un peu doux au goût.

Senator Simard: How is it called in French?

Dr. Rabinovitch: It's known as "merlu argenté"

Senator Le Moyne: That's fine.

Le président: Monsieur Meyboom, qu'avez-vous fait pour régler le problème causé par l'agrandissement des eaux territoriales? L'OPANO insiste-t-elle toujours pour qu'on accepte notre limite, soit la zone côtière ou l'extérieur du plateau continental?

[Text]

Dr. Meyboom: We have impressed upon the NAFO members that the overfishing, particularly that took place in 3L, was damaging to the Canadian stocks. The foreign interception took place where the cod came out of the 200-mile zone over the Nose of the Grand Banks and back into the Canadian zone. We reached an agreement in NAFO—last year and the year before—that there should be a moratorium on fishing in the 3L zone. All NAFO partners have accepted that moratorium, with the exception of the European Community. So we have a voluntary agreement on the part of Russia, Cuba, Poland, the Far West, Norway and Eastern Germany that they should not fish in 3L. That is how we have curtailed the overfishing in 3L—strictly voluntary. The *quid pro quo* was that those nations, the NAFO partners, were permitted to come into the Canadian zone and fish for species that were not used by the Canadian fishermen, so-called surplus species. We have struck an agreement entirely on the basis of voluntary compliance, with the exception of the Europeans who have voted an objection against that particular moratorium, although I do not know whether there are any EEC ships fishing in that area at the moment. We have not gone beyond what has been internationally recognized as the economic zone—and there was no real need for that. We have not been able to make a similar arrangement in the southern fishing zones.

The Chairman: I did not allow you to finish when you were speaking about silver hake. Are there any species out there that scientists are looking at that might be beneficial to fishermen?

Dr. Meyboom: You are perhaps aware of the experimental fishery that we have conducted on so-called surf clams. These are not fish but little shelled animals living quite deep at the bottom of the sea. We now have three experimental licences for surf clams. They, too, were on display at the Boston Seafood Show. That, hopefully, will be a new business enterprise, in fact a new endeavour, which we hope will mainly benefit Cape Breton Island.

Mr. Tobin: The only other one I can think of is whelks in the Gulf of St. Lawrence. There are fisheries for whelks now, for the Japanese market. They are like a sea snail. Other market developments continue such as herring roe, and things of that nature.

The Chairman: So there is exploration or experimentation taking place.

Senator Le Moyne: What about lumpfish? Do we have possibilities there? Is it abundant? Are you talking about lumpfish?

Mr. Tobin: I do not know what the abundance of lumpfish is. I know that there was a company exporting lump fish roe for a while as a caviar substitute.

Senator Le Moyne: Yes, I know, but the fish is good, excellent; there are almost no bones. It looks like a satchel, but when you pull out the satchel you have something fine to eat. I suppose that it is not abundant.

Mr. Tobin: I do not believe it is, no. Perhaps Mr. Wells could comment on that.

[Traduction]

M. Meyboom: Nous avons fait comprendre aux membres de l'OPANO que la surexploitation du poisson, notamment dans la zone 3L, nuisait aux stocks canadiens. Des pays étrangers ont intercepté la morue lorsqu'elle est sortie de la zone des 200 milles pour se rendre sur le nez des Grands Bancs et revenir dans la zone canadienne. Nous nous sommes entendus avec l'OPANO—l'année dernière et l'année précédente—pour imposer un moratoire sur la pêche dans la zone 3L. Tous les partenaires de l'OPANO ont approuvé ce moratoire, à l'exception de la communauté européenne. Ainsi, la Russie, Cuba, la Pologne, l'Extrême-Orient, la Norvège et l'Allemagne de l'Est ont accepté volontairement de ne pas pêcher dans la zone 3L. C'est donc strictement grâce à des mesures volontaires que nous avons réduit la surexploitation du poisson dans la zone 3L. En échange, les partenaires de l'OPANO ont été autorisés à venir pêcher dans la zone canadienne des espèces que les pêcheurs canadiens n'utilisaient pas, appelées espèces excédentaires. Nous avons conclu une entente entièrement volontaire, sauf avec les Européens, qui se sont opposés au moratoire; j'ignore cependant si les bateaux de la CEE pêchent actuellement dans cette zone. Nous n'avons pas pris des mesures à l'égard d'autres zones, mise à part celle qui est reconnue internationalement comme étant la zone économique—et ce n'était pas vraiment nécessaire. Nous n'avons pas pu prendre un arrangement analogue dans les zones de pêche du Sud.

Le président: Je ne vous ai pas laissé terminer lorsque vous parliez du merlu argenté. Les scientifiques cherchent-ils à découvrir des espèces qui pourraient être avantageuses pour les pêcheurs?

M. Meyboom: Vous êtes peut-être au courant de la pêche à la mactre que nous pratiquons à titre d'essai. Il ne s'agit pas de poissons, mais de petits animaux recouverts d'une coquille qui vivent assez loin au fond de la mer. Nous disposons actuellement de trois licences d'essai de la pêche à la mactre. On en voyait également à la Foire des fruits de mer de Boston. Nous espérons que ce sera une nouvelle entreprise commerciale qui profitera principalement aux pêcheurs de l'Île du Cap-Breton.

M. Tobin: La seule autre espèce à laquelle je peux penser est le buccin, qu'on trouve dans le Golfe du Saint-Laurent et qui ressemble à un escargot de mer. On le pêche actuellement pour le vendre sur le marché japonais. On continue de mettre d'autres produits sur le marché, comme le rogue de hareng.

Le président: On fait donc des travaux d'exploration ou d'expérimentation.

Le sénateur Le Moyne: Qu'en est-il de la poule de mer? Offre-t-elle des perspectives? Ce poisson est-il abondant?

M. Tobin: J'ignore si la poule de mer est abondante. Je sais qu'une société exportait du rogue de ce poisson pendant un certain temps pour le vendre comme succédané de caviar.

Le sénateur Le Moyne: Oui, je sais, mais ce poisson est bon, voire excellent; il n'a presque aucune arête. Il ressemble à un cartable, mais l'intérieur est succulent. Je présume qu'il n'est pas abondant.

M. Tobin: Je ne crois pas qu'il le soit. Peut-être M. Wells pourrait-il faire des commentaires à ce sujet.

[Text]

Mr. Wells: There is small lumpfish fishery for roe in Newfoundland, the only place that I can recall in the Newfoundland region where we got large catches of lumpfish was on Saint Pierre Bank where, on occasion, several thousand pounds may be taken in one single tow in the research vessel. These would be taken at a time of the year when roe would not be suitable for processing. Of course, the fish is delectable and could be used as food rather than just roe.

The Chairman: I have a question that deals with the concern that the Fishery Council of Canada pointed out to us about the situation of the stocks, which is so serious that the Government of Canada, even beyond the Minister of Fisheries, should take an active part and try to resolve overfishing by these foreign nations.

Are you as alarmed as the Fisheries Council of Canada? What is your relationship in this aspect of the recommendations that they made to us on the seriousness of foreign overfishing?

Dr. Meyboom: We are concerned about it, there is no question about it. The statistics that we presented to you this morning show the reasons for our concern. If the problem that we are describing is considered to be of such magnitude that other forces have to be brought to bear other than the Minister of Fisheries, I am sure that will be considered.

At the moment, the Minister of Fisheries and Oceans is obliged—under the instructions we have received from the Prime Minister at the First Ministers' Conference—to report back to the Prime Minister what the findings of the task force are and what the options are for consideration. Since we have not completed our work, I cannot speculate on how far that will go.

The Chairman: Thank you. I would like to go into the material that came out of the First Ministers' Conference; it was interesting, and I heavily underlined a lot of the questions. However, we will try to get you back another day for that.

Dr. Meyboom: We would be pleased to return, sir.

The Chairman: If there are no further questions, honourable senators, on your behalf I would like to thank Dr. Meyboom and his staff for the information that they gave us and the assurances that everything is under control or is as good as it could be. We appreciate your time. I am sure that it will help us in the implications of the marketing of fish that we are looking at. Thank you, Dr. Meyboom.

Dr. Meyboom: You are welcome, Mr. Chairman.
The committee continued *in camera*.

[Traduction]

M. Wells: A Terre-Neuve, on pêche une petite quantité de poules de mer pour en vendre la roque. Dans la région de Terre-Neuve, le seul endroit où l'on prenait de grosses quantités de poules de mer, si je me rappelle bien, c'était sur le banc de Saint-Pierre; à l'occasion, le navire de recherche pouvait y prendre plusieurs milliers de livres à la fois. On le pêchait à une période de l'année où la roque ne peut pas être transformée. Bien entendu, le poisson lui-même est délectable et pourrait également être consommé, au même titre que la roque.

Le président: J'ai une question à poser qui a trait à la situation des stocks, que nous assignalée le Conseil canadien des pêches; cette situation est si grave que le gouvernement du Canada, et non plus seulement le ministre des Pêches, devrait tenter activement de résoudre le problème que cause la surexploitation du poisson par les pays étrangers.

Etes-vous aussi inquiets que l'est le Conseil canadien des pêches? Etes-vous d'accord avec les recommandations visant à surmonter le grave problème que pose la surexploitation du poisson par les pays étrangers?

M. Meyboom: Il ne fait aucun doute que nous en sommes préoccupés. Les statistiques que nous vous avons présentées ce matin montrent les raisons pour lesquelles nous sommes inquiets. Si l'on juge que le problème que nous décrivons est grave au point de nécessiter l'intervention d'instances autres que le ministre des Pêches, je suis certain qu'on songera à y recourir.

A l'heure actuelle, le ministre des Pêches et des Océans est tenu—selon les instructions que nous avons reçues du Premier ministre, lors de la Conférence des Premiers ministres—de faire rapport au Premier ministre des conclusions du groupe de travail et des solutions à envisager. Comme nous n'avons pas terminé nos travaux, je ne peux pas en prédire les résultats.

Le président: Je vous remercie. Je voudrais parler des documents qui sont ressortis de la Conférence des Premiers ministres; ils étaient intéressants, et j'y ai souligné une foule de questions, mais nous tenterons de vous en parler une autre fois.

M. Meyboom: Nous serions heureux de comparaître à nouveau, monsieur.

Le président: Si vous n'avez pas d'autres questions à poser honorables sénateurs, je tiens à remercier en votre nom M. Meyboom et son personnel pour les renseignements qu'ils nous ont donnés et pour nous avoir assurés qu'ils ont la situation en main, ou qu'elle est aussi bonne que possible. Nous vous savons gré de nous avoir consacré une partie de votre temps. Je suis certain que vos témoignages nous aideront à examiner les répercussions de la mise en marché du poisson. Je vous remercie, monsieur Meyboom.

M. Meyboom: Je vous en prie, monsieur le président.
Le Comité poursuit ses travaux à huis clos.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnement et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

WITNESSES—TÉMOINS

From the Department of Fisheries and Oceans:

Dr. Peter Meyboom, Deputy Minister;
Dr. Victor Rabinovitch, Assistant Deputy Minister, International Relations;
Mr. David Tobin, Director General, Atlantic Operations Directorate;
Mr. Michael O'Connor, Acting Senior Advisor, Foreign Fishery Policy and Programs, Atlantic Fisheries;
Mr. Richard Wells, Section Head, Gadoids, Science Branch, Newfoundland Region.

Du ministère des Pêches et des Océans:

M. Peter Meyboom, sous-ministre;
M. Victor Rabinovitch, sous-ministre adjoint, Relations internationales;
M. David Tobin, directeur général, Direction générale des opérations de l'Atlantique;
M. Michael O'Connor, conseiller principal intérimaire, Politique et programmes de pêche étrangère, Pêches de l'Atlantique;
M. Richard Wells, chef de section, Gadidés, Direction des sciences, région de Terre-Neuve.



Second Session
Thirty-third Parliament, 1986-87

Deuxième session de la
trente-troisième législature, 1986-1987

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent des*

Fisheries

Pêches

Chairman:
The Honourable JACK MARSHALL

Président:
L'honorable JACK MARSHALL

Tuesday, June 9, 1987

Le mardi 9 juin 1987

Issue No. 19

Fascicule n° 19

Nineteenth proceedings on:

Dix-neuvième fascicule concernant:

The examination of all aspects of
the marketing of fish in Canada
and all implications thereof

L'étude de la commercialisation du poisson
au Canada dans tous ses aspects et
répercussions



WITNESSES:
(See back cover)

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
FISHERIES

Chairman: The Honourable Jack Marshall

Deputy Chairman: The Honourable L. Norbert Thériault

and

The Honourable Senators:

| | |
|------------------|----------------|
| Bielish | *Murray, P.C. |
| Cochrane | (or Doody) |
| Corbin | Molgat |
| Cottreau | Perrault, P.C. |
| Le Moyne | Rossiter |
| *MacEachen, P.C. | Simard |
| (or Frith) | Watt |

**Ex Officio Members*

(Quorum 4)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES
PÊCHES

Président: L'honorable Jack Marshall

Vice-président: L'honorable L. Norbert Thériault

et

Les honorables sénateurs:

| | |
|------------------|----------------|
| Bielish | *Murray, c.p. |
| Cochrane | (ou Doody) |
| Corbin | Molgat |
| Cottreau | Perrault, c.p. |
| Le Moyne | Rossiter |
| *MacEachen, c.p. | Simard |
| (ou Frith) | Watt |

**Membres d'office*

(Quorum 4)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate, on Tuesday, October 28, 1986:

"Pursuant to the Order of the Day, the Senate resumed debate on the motion of the Honourable Senator Marshall, seconded by the Honourable Senator Murray, P.C.:

That the Standing Senate Committee on Fisheries be authorized to examine all aspects of the marketing of fish in Canada, and all implications thereof;

That the papers and evidence received and taken on the subject before the Committee during the 1st Session of the 33rd Parliament be referred to the Committee; and

That the Committee report no later than September 15, 1987.*

After debate, and—

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative."

Le greffier du Sénat

Charles A. Lussier

Clerk of the Senate

*Tuesday, March 31, 1987

The Standing Senate Committee on Fisheries has the honour to present its

FOURTH REPORT

Your Committee, which was authorized by the Senate on October 28, 1986, to examine all aspects of the marketing of fish in Canada, and all implications thereof, respectfully requests that the date of presenting its final report be extended from 15 September 1987 to no later than 31 March 1988.

Respectfully submitted,

Le président

Jack Marshall

Chairman

"With leave of the Senate,

The Honourable Senator Marshall moved, seconded by the Honourable Senator Macdonald (*Cape Breton*), that the Report be adopted now.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative."

Le greffier du Sénat

Charles A. Lussier

Clerk of the Senate

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat le mardi 28 octobre 1986:

«Suivant l'Ordre du jour, le Sénat reprend le débat sur la motion de l'honorable sénateur Marshall, appuyé par l'honorable sénateur Murray, c.p.,

Que le Comité sénatorial permanent des pêches soit autorisé à étudier la commercialisation du poisson au Canada dans tous ses aspects et répercussions;

Que les documents et témoignages recueillis à ce sujet par le Comité au cours de la 1^{re} session du 33^e Parlement soient déferés à ce Comité, et

Que le Comité fasse rapport au Sénat au plus tard le 15 septembre 1987.*

Après débat,

La motion, mise au voix, est adoptée.»

*Le mardi 31 mars 1987

Le Comité sénatorial permanent des pêches présente son

QUATRIÈME RAPPORT

Votre Comité, qui a été autorisé par le Sénat le 28 octobre 1986 à étudier la commercialisation du poisson au Canada dans tous ses aspects et répercussions, demande respectueusement que la date de présentation de son rapport final soit reportée du 15 septembre 1987 au 31 mars 1988, au plus tard.

Respectueusement soumis,

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Marshall propose, appuyé par l'honorable sénateur Macdonald (*Cap-Breton*), que le rapport soit adopté dès maintenant.

La motion, mise aux voix est adoptée.»

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, JUNE 9, 1987
(32)

[Text]

The Standing Senate Committee on Fisheries met this day at 11:03 a.m., the Chairman, the Honourable Senator Jack Marshall, presiding.

Members of the Committee present: The Honourable Senators Cochrane, Corbin, Cottreau, Le Moyne, Marshall, Molgat and Rossiter. (7)

Other Senator present: The Honourable Senator Petten. (1)

In attendance: Mr. Vince Gobuyan, Director of Research of the Committee, Research Branch, Library of Parliament; and Mr. Alan Richardson, Research Assistant, Research Branch, Library of Parliament.

Also in attendance: The Official Reporters of the Senate.

Witnesses:

From the Institut Armand-Frappier:

Dr. Marcel Gagnon, Ph.D., Director, Research Centre and Applied Food Service, and Executive Director, Canadian Irradiation Centre;

Mr. Raymond Charbonneau, M.Sc., Professor, and Director of Research, Canadian Irradiation Centre;

Dr. Gilles Lamoureux, M.D., Ph.D., Professor of Immunology.

In attendance:

From Atomic Energy of Canada, Radiochemical Company:

Mr. Bruce K. Wilson, Director of Marketing, Industrial Irradiation Division, and Executive Director, Canadian Irradiation Centre.

The Committee resumed the examination of all aspects of the marketing of fish in Canada, and all implications thereof.

Dr. Gagnon made a statement and, with the other witnesses, answered questions.

At 12:32 p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

Le greffier du Comité
Diane Deschamps
Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 9 JUIN 1987
(32)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des pêches se réunit aujourd'hui à 11 h 03 sous la présidence de l'honorable sénateur Jack Marshall (président).

Membres du Comité présents: Les honorables sénateurs Cochrane, Corbin, Cottreau, Le Moyne, Marshall, Molgat et Rossiter. (7)

Autre sénateur présent: L'honorable sénateur Petten. (1)

Présents: MM. Vince Gobuyan, directeur de la recherche du Comité, Service de recherche, Bibliothèque du Parlement, et Alan Richardson, préposé à la recherche, Service de recherche, Bibliothèque du Parlement.

Également présents: Les sténographes officiels du Sénat.

Témoins:

De l'Institut Armand-Frappier:

M. Marcel Gagnon, Ph.D., directeur, Centre de recherches en sciences appliquées à l'alimentation et directeur exécutif, Centre d'irradiation du Canada;

M. Raymond Charbonneau, M.Sc., professeur et directeur de la recherche, Centre d'irradiation du Canada;

Dr. Gilles Lamoureux, M.D., Ph.D., professeur d'immunologie.

Également présent:

De la Société radiochimique de l'Énergie atomique du Canada:

M. Bruce K. Wilson, directeur de la commercialisation, Division de l'irradiation industrielle, et directeur exécutif, Centre d'irradiation du Canada.

Le Comité reprend l'étude de la commercialisation du poisson au Canada dans tous ses aspects et répercussions.

M. Gagnon fait une déclaration et, comme les autres témoins, répond aux questions.

À 12 h 32, le Comité ajourne ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

EVIDENCE

Ottawa, Tuesday, June 9, 1987

[Text]

The Standing Senate Committee on Fisheries met this day at 11:00 a.m. to examine all aspects of the marketing of fish in Canada and all implications thereof.

Senator Jack Marshall (Chairman) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, today we are pleased to have with us, to discuss food irradiation and its implications on the marketing of fishery products, Dr. Marcel Gagnon, Ph.D., Director, Research Centre and Applied Food Service and Executive Director of the Canadian Irradiation Centre; Mr. Raymond Charbonneau, M.Sc., Director of Research; and Dr. Gilles Lamoureux, M.D., Ph.D., Professor, all from the Institut Armand-Frappier. We also have with us Mr. Bruce K. Wilson, Director of Marketing, Industrial Irradiation Division, AECL. Thank you for coming Mr. Wilson.

Unfortunately, I do not have any background notes on these gentlemen but I am sure they will inform you of that themselves. Would you proceed with your opening statement, Dr. Gagnon.

Dr. Marcel Gagnon, Ph.D., Director, Research Centre and Applied Food Service and Executive Director of the Canadian Irradiation Centre, Institut Armand-Frappier: Thank you, Mr. Chairman. First, I should like to thank you and the members of the committee for your invitation to us.

I apologize for not sending you a curriculum vitae so perhaps I will fill you in on my background verbally.

I graduated from the University of Laval from the School of Fisheries with a B.Sc. I then specialized in food science and obtained a master's degree and a doctorate from the University of Massachusetts.

When I had completed my Ph.D. in 1957, I became very interested in irradiation. The first project I worked on involved the U.S. Quarter Master Corps. and was involved in the program Eisenhower Attempt for Peace. My project involved trying to do away with the blanching of vegetables by using irradiation as an alternative, thus avoiding the leaching of nutritive values and minerals.

After two years, we came to the conclusion that we could not destroy the enzyme, because the blanching process is aimed towards lowering the enzyme level to give you a longer shelf life. I would just mention that my grandmother used to blanch vegetables and although she did not know how it worked, it did prolong the shelf life.

The general to whom I reported was quite upset because he felt that we had spent a lot of money only to come up with negative results. However, his attitude changed when we mentioned that we had found a way of sterilizing enzymes which, indeed, was a positive step because, for example, we were los-

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mardi 9 juin 1987

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, des pêches et des forêts se réunit aujourd'hui à 11 h 00, afin d'étudier la commercialisation du poisson au Canada dans tous ses aspects et répercussions.

Le sénateur Jack Marshall (président) préside la séance.

Le président: Honorables sénateurs, de l'Institut Armand-Frappier, nous accueillons aujourd'hui M. Marcel Gagnon, Ph.D., directeur du Centre de Recherches en Sciences Appliquées à l'Alimentation et directeur exécutif du Centre de l'Irradiation du Canada, M. Raymond Charbonneau, M. Sc., directeur de la recherche du Centre d'irradiation du Canada, et M. Gilles Lamoureux M.D., Ph.D., professeur, afin de discuter de l'irradiation des aliments et de ses effets sur la commercialisation des produits de la pêche. Nous recevons aussi M. Bruce K. Wilson, directeur de la mise en marché à la division de l'irradiation industrielle de l'AECL. Merci d'être venu, M. Wilson.

Je n'ai malheureusement reçu aucun renseignement sur les antécédents de nos témoins, mais je suis persuadé qu'ils nous en feront part. Monsieur Gagnon, je vous en prie...

M. Marcel Gagnon, directeur du Centre de recherches en sciences appliquées à l'alimentation et directeur exécutif du Centre de l'irradiation du Canada, Institut Armand-Frappier: Merci, monsieur le président. Je voudrais tout d'abord vous remercier, ainsi que les membres du Comité, de l'invitation que vous nous avez faite.

Je m'excuse de ne pas vous avoir fait parvenir mon curriculum vitae. Je vous donnerai donc oralement un aperçu de mes antécédents.

J'ai tout d'abord obtenu mon baccalauréat en Sciences à l'École des Pêches de l'Université Laval. Je me suis par la suite spécialisé en sciences de l'alimentation à l'Université du Massachusetts, où j'ai obtenu une maîtrise et un doctorat.

Après mon doctorat, en 1957, je me suis intéressé de très près à l'irradiation. Le premier projet auquel j'ai travaillé intéressait le U.S. Quarter Master Corps ainsi que le programme Eisenhower Attempt for Peace. Mon projet était d'irradier les légumes plutôt que de les blanchir, et d'éliminer ainsi la perte d'une certaine partie de leurs minéraux et de leur valeur nutritive.

Après deux années d'efforts, nous avons compris que nous ne pourrions pas détruire les enzymes, parce que blanchir les légumes permet de réduire la quantité d'enzymes qu'ils renferment et d'en améliorer la durée de conservation. Soit dit en passant, ma grand-mère avait l'habitude de blanchir ses légumes, et malgré qu'elle ne pouvait l'expliquer, cela lui permettait d'en prolonger la durée de conservation.

Le général dont relevait le projet n'était pas très heureux des résultats, car il avait l'impression que nous avions dépensé bien de l'argent pour rien. Son humeur a toutefois changé quand nous lui avons dit que nous avions trouvé un moyen de stériliser les enzymes, ce qui était en fait utile, car les bactéries qui

[Text]

ing many batches of cheese by the introduction of bacteria. With the enzyme and heat, we could easily destroy it. That was to have a major impact in the field of biotechnology, although it was not known by that name then. We also predicted that it would render enzymes injectable. Today, as you know, papaya can be injected between the vertebrae where there may be a formation of protein and a person can avoid surgery and be back at work after six or seven days. Formerly, surgery may have involved absence from work for eight or ten months and, of course, there was always the post-surgical risk and all that that involves. Patients after surgery may have problems for the rest of their lives.

To have contributed to the advancement in terms of the application of enzymes was a fascinating moment in my life.

When I came back to Canada in 1959, I was contacted by some Americans who wanted to open an irradiation plant in St-Hilaire, Quebec. I am sure you have all heard of what happened in that instance. I refused to go along with their project, telling them that, although the technology was good, it was too new at that time. I also told them that the application to potatoes would not be economical because an irradiation plant would have to be used 24 hours a day, 365 days a year for it to be a good investment. The cobalt-60 would continue to decay since it is an isotope—although we should not compare that to Chernobyl since Chernobyl involves fission whereas we do not interfere with the nucleus. We are not producing radiation in the product. The product that we are irradiating is not rendered radioactive.

The experiment in Quebec was done through American promoters who obtained money in Ottawa to build an irradiator. If they had stuck to the irradiation of potatoes they probably would have succeeded but they decided to become businessmen and tried to sell and to enter into contracts with farmers. In fact, they got into the vegetable business about which they knew nothing. In the first year the Lord helped in their demise because we had so much rain that year that the potatoes could not be gotten out of the fields. They had to go to New Brunswick and Maine to fill their contracts and they, in fact, sold them below cost.

The following year, they asked for government assistance and were refused.

Housewives in Quebec who felt there might be some menacing effect, refused to purchase the potatoes. However, their belief was unfounded because the potatoes were purchased and consumed in other areas. The product, as you know, was found to be satisfactory under the Food and Drug Act which was in effect at that time.

[Traduction]

se développaient dans le fromage nous en faisaient perdre d'importantes quantités. Les enzymes et la chaleur nous permettraient de détruire facilement ces bactéries. Cette découverte devait avoir des répercussions importantes dans le domaine de la biotechnologie, que l'on ne désignait pas encore ainsi à cette époque. Nous avons aussi prédit qu'elle permettrait un jour l'injection d'enzymes. Aujourd'hui, comme vous le savez, on peut injecter de la papaine entre les vertèbres d'une personne, là où il y a accumulation de protéines, et cela permet d'éviter d'avoir recours à la chirurgie. Cette personne peut reprendre ses activités après six ou sept jours. Avant cela, l'intervention chirurgicale était inévitable et pouvait entraîner un arrêt de travail de huit à dix mois, sans compter, bien entendu, les risques de complications postopératoires toujours présents. Une intervention chirurgicale peut marquer une personne pour le reste de ses jours.

Avoir ainsi contribué à l'avancement de l'application des enzymes a été l'un des moments les plus passionnants de ma vie.

À mon retour au Canada, en 1959, j'ai été approché par des Américains qui voulaient installer une usine d'irradiation à Saint-Hilaire, au Québec. Vous connaissez tous le dénouement de cette affaire, j'en suis sûr. J'ai refusé de me joindre à eux, car bien que je ne doutais pas de la valeur de la technologie, je croyais qu'elle n'était pas encore au point. Je leur ai aussi dit que son application aux pommes de terre coûterait cher, parce qu'une usine d'irradiation devrait tourner 24 heures par jour et 365 jours par année pour que l'investissement en vaille la peine. Le cobalt 60 continuerait à dépérir, compte tenu qu'il s'agit d'un isotope, malgré qu'il ne faudrait pas comparer cela à Tchernobyl, où le réacteur sert à la fission, tandis que nous ne touchons aucunement pour notre part au noyau. Nous ne générons aucune radiation dans le produit même. Le produit que nous irradiions ne devient pas radioactif.

C'est à l'initiative de certains Américains, qui ont obtenu de l'argent du gouvernement fédéral pour construire un irradiator, que nous devons l'expérience que l'on a menée au Québec. S'ils s'en étaient tenus à l'irradiation des pommes de terre, ils auraient probablement réussi, mais ils ont décidé de commercialiser l'affaire et de vendre leurs produits à des agriculteurs. Ils se sont embarqués dans la culture des légumes, dont ils ignoraient tout. La première année, le Seigneur les a grandement aidés, parce qu'il y a eu tellement de pluie cette année-là que la récolte de pommes de terre a été nulle. Ils ont dû acheter leurs pommes de terre au Nouveau-Brunswick et au Maine pour respecter leurs contrats, et ils ont dû se résoudre à les vendre moins cher qu'ils les avaient payées.

L'année suivante, ils ont demandé l'aide du gouvernement, et celui-ci a refusé.

Les consommateurs québécois qui craignaient que l'irradiation puisse avoir certains effets nuisibles, ont refusé d'acheter leurs pommes de terre. Mais leurs craintes n'étaient pas fondées, car celles-ci ont été écoulées dans d'autres régions. Comme vous le savez, on avait établi que le produit était satisfaisant en vertu de la Loi des aliments et drogues, qui était en vigueur à cette époque.

[Text]

Mr. Chairman, I am not in that field, because it is a fad and we are not in the field with the prospect of saving the atomic energy industry in Canada. The Institut Armand-Frappier was founded in 1938 by Dr. Frappier and its aim is to improve the health of the people. That is the purpose of the Institut Armand-Frappier.

Being in food science, we consider food to be a form of preventive medicine. When you are well fed you can fight disease. We have an immunologist with us who can tell you that the immunological system will be stronger if you eat properly. However, if you are not well fed, you are prone to all sorts of diseases. I have seen such situations in Africa which I visit on a regular basis.

Today I would like to speak of the irradiation process, and I would be happy to answer any questions you may have in that regard. I should also like to speak of the fisheries conditions. In 1956 when I took my master's degree, my thesis was on fish sticks and when I did my doctoral degree, I conducted biochemical tests on shrimp. Of course, when I founded the centre, which is 15 years ago this year—we are celebrating our fifteenth anniversary—we certainly have always looked at the fisheries as being a field where we should develop products which have a plus value, and not always ship blocks, and so on. I read the deposition of Mr. Arsenault. You were kind enough to send me a copy. In marketing there is now a big American dollar, because it is going well; but when it goes bad, it is not the big American dollar that they run for—they run for the Canadian dollar.

So I feel that the best way to stabilize the industry and prevent those quick movements, the ups and downs, which can be very rapid, is to develop products which have more Canadian content; and to create jobs, so that we will earn dollars for this country. Perhaps I can give you an example.

In 1972, I was Vice Rector of the University of Quebec in Montreal and I founded the research centre. On a trip from London to Berlin I sat with the commercial agent of the Canadian High Commission in London and I asked him what would happen to our 50 million pounds of cheddar cheese that we were exporting to England when England entered the European Common Market. He told me that we would lose it all. He said that right at the beginning, as soon as they went in, it would be taxed at 28 per cent, and five or seven years later it would be taxed at 100 per cent. So that put us in the position of having to eat our 50 million pounds of cheese that we could not export, plus the 50 million pounds which we imported from Europe—what they call "fine" cheese.

So the first project that we worked on—Mr. Charbonneau has been with me for 15 years, since the beginning—was in making fine cheese here in our own infrastructure of cheddar.

[Traduction]

Monsieur le président, je ne suis pas dans le domaine par pur plaisir, et notre but n'est pas uniquement de sauver l'industrie de l'énergie atomique au Canada. Le D^r Armand Frappier a créé l'Institut en 1938 dans le but d'améliorer la santé des gens. C'est l'objectif que nous poursuivons.

Nos travaux, dans le domaine des sciences de l'alimentation, nous incitent à considérer les aliments comme une forme de médecine préventive. Une bonne alimentation permet de combattre la maladie. Nous avons avec nous un immunologiste qui vous confirmera que si vous mangez bien, votre système immunitaire sera plus résistant. Toutefois, quand on mange mal, on s'expose à toutes sortes de maladies. C'est d'ailleurs une réalité que j'ai pu vérifier en Afrique, où je me rends régulièrement.

Je voudrais vous parler aujourd'hui de la technique de l'irradiation, et je répondrai ensuite volontiers à toutes les questions que vous pourrez avoir sur le sujet. J'aborderai aussi la question des produits de la pêche. En 1956, quand j'ai fait ma maîtrise, j'avais choisi les bâtonnets de poisson comme thème de mon mémoire, et dans le cadre de ma thèse de doctorat, j'ai effectué des essais biochimiques sur la crevette. Évidemment, à l'époque où j'ai créé le Centre, il y a de cela 15 ans—nous célébrons cette année notre quinzième anniversaire—nous avons toujours considéré les pêches comme un domaine où il faudrait développer des produits de meilleure valeur, et ne pas toujours se contenter des produits que nous avions. J'ai lu la déposition de M. Arsenault. Je vous remercie de m'en avoir fait parvenir un exemplaire. À l'heure actuelle, parce que tout va bien dans le domaine de la commercialisation du poisson, le dollar américain est omniprésent; mais quand ça va mal, ce ne sont plus les dollars américains qui comptent, mais bien les dollars canadiens.

Je pense donc que la meilleure façon de régulariser l'industrie et de prévenir ces importantes fluctuations, qui peuvent parfois survenir très rapidement, est de développer des produits davantage canadiens et de créer ainsi des emplois, de manière à ce que le Canada en profite davantage. Je pourrais peut-être vous donner un exemple.

En 1972, j'étais vice-recteur à l'Université du Québec à Montréal, et c'est à ce moment-là que j'ai fondé le Centre de recherches. Au cours d'un voyage entre Londres et Berlin, j'avais pris place à côté de l'agent commercial du Haut-commissariat du Canada à Londres, à qui j'ai demandé ce qu'il adviendrait des 50 millions de livres de cheddar que nous exportions en Angleterre après son entrée au sein du marché commun européen. Il m'a dit de ne plus compter sur ces exportations. Il a ensuite ajouté que dès le début, dès l'entrée de l'Angleterre dans le marché commun, on imposerait une taxe de 28 p. 100 sur le cheddar, et que cinq à sept ans plus tard, la taxe serait de 100 p. 100. Cela nous obligerait donc à consommer les 50 millions de livres de fromage cheddar que nous ne pourrions plus exporter, en plus des 50 millions de livres de fromages fins que nous importions d'Europe.

Le premier projet auquel nous nous sommes attaqués—et M. Charbonneau, qui est avec moi depuis 15 ans, depuis le début, pourra vous le confirmer—a donc consisté à fabriquer

[Text]

I think we have given the impetus; and, of course, we had to pay a price, because the importers were as mad as heck when we talked about using Quebec and Ontario milk, from Canadian cows, to make French cheese. They told us that we needed the air of France to make a good cheese. But today 40 million pounds of fine cheese is being made in Canada, and that is where it started.

I would like to see the fisheries develop. It is a fantastically nutritional product; it has complete protein and contains vitamins and so on. I come from the Matapédia Valley, which is close to the Gaspé coast, where there is a very high level of unemployment and we have to develop products which have a plus value and enable those people to become taxpayers instead of just receiving assistance. That is our aim, and that is why we have presented to the federal and provincial governments a small project which may not look too important. I am referring to a process involving shrimp. We eat only 25 per cent of the shrimp. We throw 75 per cent of it away. There is nutritive value in that 75 per cent. It is just as good as what I get when I go to the store and buy the tail of the shrimp. So three years ago we made a proposition. However, it was not accepted. We could not find any interest in it. Its purpose was to create, by pressing the head and getting out the protein, what is called shrimp butter. They do it in Europe, and in Paris it is sold at \$7.50 for three-quarters of an ounce.

The Chairman: From the shrimp?

Dr. Gagnon: Yes, from that part of the shrimp that is now thrown away and buried; and tomorrow there could be pollution of the water.

The Chairman: Dr. Gagnon, may I mention that you are free to speak in French.

Dr. Gagnon: Thank you, Mr. Chairman. May I say that Mr. Charbonneau will address you in French.

Si vous le voulez, vous pouvez m'interrompre et poser des questions.

Alors, deux aspects nous intéressent à l'Institut Armand-Frappier, ceux de la qualité et du développement de nouveaux produits. Cela correspond bien aux objectifs de l'Institut Armand-Frappier.

Monsieur Raymond Charbonneau va vous parler de la qualité des produits. Le docteur Lamoureux pourra vous expliquer les nouvelles avenues maintenant ouvertes pour être capable d'avoir des résultats, surtout si on travaille avec du poisson frais. Vous savez que je peux amener du poisson de l'Europe à Montréal plus vite que de la Gaspésie. Il est pêché le matin en France et le soir même il est rendu sur la table du restaurant à Montréal. Si je transporte le poisson de la Gaspésie (je ne sais

[Traduction]

des fromages fins ici même, au Canada, à l'aide de l'infrastructure existante pour le cheddar. Je crois que nous avons réussi à donner l'élan nécessaire. Mais cela ne s'est pas fait sans peines, car les importateurs rageaient de nous entendre parler d'utiliser du lait du Québec et de l'Ontario, le lait de nos propres vaches, pour fabriquer des fromages français. Ils nous ont dit que l'air de la France était essentiel à la fabrication d'un bon fromage. Mais aujourd'hui, nous fabriquons 40 millions de livres de fromages fins au Canada, et c'est comme cela que tout a commencé.

Je voudrais que l'histoire se répète pour les produits de la pêche. Ce sont des produits extrêmement nutritifs, dont la teneur protéinique est complète, qui renferment des vitamines, et le reste. Je suis originaire de la vallée de la Matapédia, tout près de la côte de Gaspé, où le chômage est très élevé, et nous devons développer des produits de meilleure valeur qui permettront aux habitants de cette région de devenir des contribuables à part entière et de cesser de dépendre uniquement de l'assistance sociale. C'est là notre objectif, et c'est la raison pour laquelle nous avons présenté aux gouvernements fédéral et provincial un petit projet dont l'importance peut paraître négligeable. Il s'agit d'un projet qui intéresse la crevette. Nous ne mangeons que le part de la crevette. Nous en rejetons 75 p. 100. Mais ces parties que nous rejetons ont une valeur nutritive. Elles le sont tout autant que celles que j'achète à la poissonnerie. Il y a trois ans, nous avons donc fait une proposition. Mais personne ne l'a acceptée. Nous ne sommes pas arrivés à y intéresser qui que ce soit. Le but était de fabriquer, en pressant la tête de la crevette et en en extrayant les protéines, ce que l'on appelle du beurre de crevette. On en fabrique à l'heure actuelle en Europe, et à Paris, trois quarts d'once de beurre de crevette coûtent 7,50 \$.

Le président: Pour du beurre fabriqué à partir de la crevette?

M. Gagnon: Oui, pour du beurre que l'on fabrique à partir de la partie de la crevette que l'on rejette à l'heure actuelle et que l'on enterre. Et dans quelques années, elle polluera peut-être nos eaux.

Le président: Monsieur Gagnon, vous pouvez vous exprimer en français si vous le désirez.

M. Gagnon: Merci, monsieur le président. C'est probablement ce que fera M. Charbonneau.

If you wish, you may also stop and ask some questions.

So, there are two aspects that are of interest to us at the Institut Armand-Frappier. There is the quality and there is the development of new products. That is a pretty good description of what the Institut Armand-Frappier is trying to do.

Mr. Raymond Charbonneau will be speaking to you about product quality, and Dr. Lamoureux can tell you about the new possibilities now opening up, making it possible to get results, especially if you are working with fresh fish. You know, I can bring in fish faster from Europe than from the Gaspé region, to Montreal. It is caught in the morning in France and in the evening it is on the table in the restaurant in Montreal. If I bring the fish in from Gaspé . . . I don't know if

[Text]

pas si vous êtes déjà allés chez monsieur Waldman) mais ça sent un peu quand on entre dans la poissonnerie. Du bon poisson ne sent pas.

Je veux dire que l'on est pas capable de prendre le poisson de la Gaspésie et de le vendre frais sur le marché à Montréal. On peut vous dire que c'est parce que l'hiver on ne peut pas en fournir, etc. Mais tout de même, pendant la saison du tourisme l'été, je crois que l'on devrait être capable de rentrer notre poisson frais à Montréal.

Le docteur Lamoureux, qui est médecin, en collaboration avec nous s'est intéressé aux méthodes utilisées dans le domaine médical pour évaluer la fraîcheur d'un poisson... les bactéries, les toxines, etc. Il pourra vous donner quelques exemples. Je lui laisse le soin d'expliquer que, lorsque l'on parle des moules, souvent l'on est obligé de barder toutes les plages, vous défendant d'en manger à cause de la toxine. Il vous parlera de ce domaine qui, je pense, avec les méthodes qu'il propose va nous permettre d'établir la désintoxication des moules.

Je demanderais à Monsieur Raymond Charbonneau qui lui, tout en vous parlant de qualité, va discuter d'un outil qui s'appelle «l'irradiation».

Le président: Monsieur Charbonneau s'il vous plaît.

M. Raymond Charbonneau, directeur de recherche: Merci beaucoup, monsieur le président.

Pour situer notre projet de recherche, je dois vous dire qu'il n'est pas seulement au niveau des produits marins. Évidemment, au CRESALA nous avons travaillé, comme le docteur Gagnon l'a mentionné tantôt, sur différents autres projets. Alors, nous allons nous limiter aux produits marins et de la pêche. Évidemment, les qualités organoleptiques du poisson frais dépendent essentiellement de son état de fraîcheur. Les changements qui affectent la qualité par après, dépendent surtout des bactéries et aussi, d'autre part des changements dus aux enzymes.

Chez les poissons gardés au réfrigérateur à 0° centigrade, l'altération d'origine bactérienne prédomine. La composition de cette flore bactérienne varie avec les espèces et les zones de pêches. La flore bactérienne est localisée dans les viscères, l'intestin du poisson, dans les mucus de la peau et sur les branchies qui permettent aux poissons de respirer, de faire des échanges d'oxygène.

Immédiatement après la mort, le muscle du poisson est normalement exempt de germes. C'est par la manipulation et la transformation que le poisson est par la suite contaminé. Or, dans 80p. 100 des espèces, l'on retrouve des différentes bactéries appelées pseudomonas. Je m'excuse des noms; je les répéterai tranquillement et vous deviendrez familiers avec. Pseudomonas est un nom à retenir dans le cas du poisson et aussi dans d'autres aliments, éventuellement. Vous avez les altéromonas et les moraxella et l'on peut retrouver d'autres bactéries aussi, comme des vibrio et les clostridium, dont je pense que vous avez déjà entendu le nom. Clostridium, on les retrouve dans d'autres aliments aussi et ils peuvent causer certains problèmes.

Les odeurs désagréables et les mauvais goûts sont dus à l'action de ces micro organismes sur certains produits chimi-

[Traduction]

you have ever been to Mr. Waldman's, but it smells a bit when you go in there. Good fish does not smell.

What I am trying to say is that we are not able to bring the fish here from Gaspé and market it fresh in Montreal. They can tell you that this is because in the winter you can't provide it, etc. But, just the same, during the tourist season in the summer, I think we should be able to get our fresh fish to Montreal.

So, Dr. Lamoureux, who is a medical doctor and who has been looking into the methods used in the medical field to assess the freshness of fish or bacteria or toxins, etc., has been collaborating with us. He can give you some examples. I will leave it to him to explain that when we're talking about mussels and we have to go and scour all the beaches you can't eat them because of the toxin. So he will speak about that aspect, which, I think, with the methods he is proposing will enable us to establish a means of detoxifying mussels.

So I would call on Mr. Raymond Charbonneau, who, while telling you about quality, will also introduce you to a tool that is called irradiation.

The Chairman: Mr. Charbonneau.

Mr. Raymond Charbonneau, Research Director: Thank you very much, Mr. Chairman.

To situate our research project—not only sea products, obviously—we have worked in GRESALA, as Dr. Gagnon mentioned earlier, on various other projects. We are going to confine our comments simply to sea products and fish products. Obviously, the organoleptic qualities of fresh fish basically depend on how fresh the fish is. Now, the changes that affect the quality afterwards depend mainly on the bacteria, and another part of the change is due to the enzymes.

With the fish that are kept refrigerated at 0° Centigrade, it is the change of bacterial origin that predominates. The composition of this bacterial flora varies according to the species and the fishing zones. The bacterial flora are located in the viscera, the intestine of the fish, in the mucus of the skin and on the gills, which enable fish to breathe and exchange oxygen.

Now, immediately after death the fish's muscle is normally free of germs. The contamination occurs later, principally through the handling and processing. Some species, some kinds that are found are mainly, 80 p. 100 composed of various bacteria that are called "Pseudomonas" (I apologize for these names, I will repeat them slowly and you will become familiar with them). Pseudomonas is a name to keep in mind in the case of fish and also in other foods, possibly. You have "Alteromonas" and "Moraxella", and you can come across other bacteria as well, such as the "Vibrio" and "Clostridium", which I think you have already heard about. "Clostridium" is found in other foods as well, and they can cause some problems.

The disagreeable odors and bad taste are due to the action of these micro-organisms on certain chemical substances that

[Text]

ques que l'on retrouve dans le muscle du poisson. Il y a une dégradation et la formation de produits chimiques volatiles qui nous avertissent que le poisson n'est pas bon.

Dans le cas des poissons, les agents pathogènes principaux sont les clostridium botulinum. Alors, les clostridium botulinum produisent différents toxines. Les clostridium on peut les séparer en catégories A, B, C, D, E, F et G. Principalement, dans le cas du poisson, c'est le type E qui nous intéresse. Le vibrio paramoliticus est une autre espèce de vibrio plus simple que l'on peut retrouver aussi chez le poisson mais c'est relativement rare.

Une chose qui devient de plus en plus importante, comme je vous l'ai mentionné tantôt, est que l'on peut avoir des contaminations aussi selon les zones de pêche. De plus en plus, les poissons qui pêchés près des côtes, dans les zones urbanisées où des déchets qui sont jetés dans l'océan. On y retrouve certaines bactéries comme la salmonelle. C'est beaucoup moins important que chez la volaille mais on peut retrouver des salmonelles chez les poissons.

Le projet sur lequel nous travaillons à l'Institut depuis environ trois ans à l'échelle du laboratoire, évidemment, c'est d'utiliser l'irradiation gamma au Cobalt 60 pour pasteuriser le poisson, pour se débarrasser de ces bactéries et évidemment pour augmenter la qualité et la salubrité du poisson, son état pour la santé et prolonger sa conservation.

On sait que le poisson gardé au réfrigérateur peut se conserver de 12 à 15 jours. Avec l'irradiation on peut évidemment prolonger cela de deux à trois fois selon l'espèce de poisson et selon les doses utilisées. Les poissons qui peuvent être irradiés plus facilement que les autres sont les poissons les plus maigres tels la morue, le maquereau, etc. Certains poissons sont habituellement plus gras, tel le saumon.

Les doses déterminées, selon la littérature des essais qui ont été faits, sont aux environs de trois kilograys. Le kilogray étant une unité de mesure pour l'irradiation. Alors, à ces doses, entre trois et cinq kilograys, il n'y a aucune perte significative de la valeur nutritive. Aussi, à ce moment-là il faut faire attention avec le clostridium botulinum car l'on ne doit pas essayer de stériliser le poisson parce que les spores de botulinum sont plus résistantes.

Il faut absolument laisser des bactéries pour que celles-ci puissent se développer plus vite pour avertir le consommateur que le poisson n'est plus mangeable avant que le clostridium botulinum puisse se multiplier et produire sa toxine.

Ceci se produit dans le cas du poisson gardé à une mauvaise température, par exemple au-dessus de 5 ou 6° centigrade. Mais si on irradie et que l'on garde le poisson en bas de 3° centigrade, il n'y aura pas de multiplication de clostridium botulinum.

Comme on peut le voir, l'irradiation peut être utilisée avec différents poissons. Il faut déterminer les doses pour s'assurer que l'on ait une bonne pasteurisation du poisson pour prolonger la conservation et ainsi permettre une meilleure distribution sur les marchés plus éloignés.

Si vous avez des questions, il me fera plaisir d'y répondre.

[Traduction]

are found in the muscle of the fish. There is a deterioration. There is the formation of chemical substances that are volatile and that warn us that the fish is not good.

In the case of fish, the major pathogenics are the Clostridium Botulinum. Clostridium Botulinum produces various toxins. Clostridiums can be broken down into types A, B, C, D, E, F and G. Mainly, in the case of fish, it is type E that interests us. And for the Vibrio parahemolyticus, too, this is another species of vibrio, let's say, in a simpler way, one that can also be found in the fish, but which is relatively rare.

There is something that is becoming increasingly important, as I mentioned earlier, and that is that we could have some different contamination depending on the fishing zones. More over, in the fish that are being caught close to the coastlines in the urban areas, where garbage is being dumped in the ocean, we can find certain bacteria such as salmonella. It is not nearly as significant as with poultry, but we are finding some salmonella among fish.

The projects we have been working on at the centre for about three years at the laboratory level, of course, involve the use of gamma radiation to pasteurize the fish. This is to get rid of these bacteria and of course to increase the quality of the fish, its wholesomeness. Its wholesomeness will be increased and we will be able to prolong the shelf-life of the fish.

We know that fish kept in the refrigerator can last from 12 to 15 days. With irradiation we can of course prolong that by two or three times, depending on the type of fish and the doses used. The fish that can be irradiated more easily are the other ones, the fish that are leaner such as cod, sole and so on. The fish that are usually fat, those are the fish line mackerel, salmon, etc.

The decided doses, in the literature concerning the tests that have been made, are about three kilogray, kilogray being a unit to measure irradiation. So, at those doses, between three and five kilograys, there is no significant nutritional loss. Also, at that point, you have to be careful with the Clostridium botulinum because you shouldn't try to sterilize fish because the botulinum spores are more resistant.

So it is absolutely necessary to leave some bacteria so they can develop more rapidly, to warn the consumer that the fish is no longer edible before the Clostridium botulinum can increase and produce its toxin.

that is in the case of fish which is kept at the wrong temperature, for example, above 5 or 6° Centigrade. But if you irradiate and you keep the fish below 3° Centigrade, the Clostridium botulinum will not increase.

As you can see, we are saying that irradiation can be used with different fish. You only have to determine the doses to ensure that you have proper pasteurization of the fish and thereby to prolong the shelf-life and make it possible to improve the distribution in more distant markets.

If you have some questions, I would be happy to reply to them.

[Text]

M. Gagnon: Monsieur le président, si vous le permettez, je demanderais à monsieur Lamoureux maintenant de nous parler d'un outil qui nous permet de trouver plus vite l'état bactériologique ou le niveau des toxines qui peuvent se développer.

Il va nous en faire un résumé assez rapide. C'est ce qu'il y a de plus avant-gardiste pour être capable d'avoir des résultats avant 72 ou 80 heures alors que le poisson est déjà rendu sur le marché.

The Chairman: Thank you. Honourable senators, I am sure you will agree that we should call on Dr. Lamoureux now to give his part of the presentation, and then we will proceed to questions.

Senator Le Moyne: Mr. Chairman, I think the name of Dr. Lamoureux is misspelled. It is not "Lamoreaux". It is "Lamoureux". As usual, when there is a French name anywhere in this place, the spelling is bad. Cette situation se produit à chaque fois.

Dr Gilles Lamoureux, professeur, Institut Armand-Frappier: Merci, sénateur Le Moyne car je n'avais pas vu l'épellation de mon nom.

Je suis venu à l'alimentation après une rencontre avec le docteur Gagnon. Je ne sais pas si vous connaissez le docteur Gagnon, mais c'est un homme qui aime toujours accorder un défi. Il m'a fait voir les problèmes de la bio alimentation. Avant, je n'avais jamais envisagé, ni comme médecin ni comme chercheur, la bioalimentation. J'étais uniquement en immunologie clinique. On utilisait les outils immunologiques pour le diagnostic des maladies humaines. On avait un laboratoire, dont je me suis occupé pendant une vingtaine d'années à l'Institut, pour desservir le Québec et les provinces maritimes dans ce domaine de l'immunologie clinique.

Il y a quelques années, après avoir pris conscience des problèmes en bio alimentation, on a pensé former des projets de recherche pour utiliser cette technologie de l'immunologie pour le dépistage des bactéries et des toxines que l'on peut retrouver dans les aliments, les fruits de mer et les poissons.

C'est de cette technologie que je voudrais vous entretenir. Je ne parlerai pas de la technologie elle-même, ce sont des techniques immunologiques. Si vous connaissez l'immunologie, vous savez qu'elle produit des outils très précis.

Votre organisme, lorsqu'il est affecté par un micro-organisme, un virus, une bactérie, un protozoaire, tout ce que vous voudrez, développe des anticorps. Ces anticorps vont aller chercher des substances chimiques très petites. Un acide aminé est très petit, a 100 de poids moléculaire. L'anticorps va reconnaître dans une protéine une différence d'un seul acide aminé. C'est tout ce que je vous dis sur l'immunologie, c'est un outil très précis.

Un anticorps dirigé contre une toxine ou contre une bactérie peut permettre de dépister un pico-gramme. On parle alors d'une présence de 10 exposant, moins 12 (10⁻¹²) de cette toxine dans un aliment. Alors ce sont des quantités d'un millionième d'un million. On est capable d'aller chercher cela avec ce type d'outil.

Comme vous le savez, les fruits de mer, comme n'importe quel aliment peuvent être infectés par ces bactéries dont vous

[Traduction]

Dr. Gagnon: Mr. Chairman, if you will, I would like to ask Mr. Lamoureux to tell us about a tool that enables us to find out faster, if you will, the bacteriological condition or the level of toxins that may develop.

He is going to give us a fairly quick summary of that, because it is the most advanced method possible of getting results before 72 or 80 hours have gone by and the fish is already being marketed.

Le président: Merci. Honorables sénateurs, je suis persuadé que vous voudrez, comme moi, entendre M. Lamoureux nous donner sa partie de l'exposé, et nous pourrions ensuite passer aux questions.

Le sénateur Le Moyne: Monsieur le président, je crois qu'il y a une erreur dans le nom de M. Lamoureux; ce n'est pas «Lamoreaux», mais «Lamoureux». Ce n'est pas nouveau: dès qu'il y a un nom français ici, on ne sait jamais comment ça va sortir. That always happens.

Dr. Gilles Lamoureux, professor, Institut Armand-Frappier: Thank you, Senator Le Moyne, I had not noticed how my name was spelled.

I came to nutrition after a meeting with Dr. Gagnon. I don't know whether you are acquainted with Dr. Gagnon, but he is a man who always likes to challenge himself. He made me see the problems in bio-nutrition. Previously, I had never given any thought to bio-nutrition, either as a doctor or as a researcher. My only area was clinical immunology. We were using immunological tools to diagnose human ailments. We had a laboratory where I worked for about twenty years at the Institute, servicing Quebec and the Maritime provinces in the field of clinical immunology.

A few years ago, having become aware of the problems in bio-nutrition, we used and we thought of forming research projects to use this immunology technology to locate bacteria and toxins that can be found in foods and seafood and fish.

This is the technology that I would like to tell you about. I will not talk about the technology itself, the immunological techniques. Immunology produces some tools that are very accurate.

When your organism is affected by a micro-organism, a virus, a bacterium, a protozoan, whatever, it develops antibodies. These antibodies go after very small chemical substances. An amino acid is very small, it has 100 molecular weight. The antibody will recognize a difference of a single amino acid in a protein. That is all I mean about immunology. It is a very accurate device.

With an anti-toxin, antibacterial antibody, you can detect a picogram. That's to the 10 power minus 12, hence this presence of this toxin in a food. Those are quantities of one millionth of a million. We are able to go after that with this type of device.

As you know, seafood, like any food, can be infected with these bacteria that Mr. Charbonneau spoke about, or by toxins

[Text]

parlait monsieur Charbonneau, ou des toxines produites par ces bactéries. Ces bactéries peuvent produire (je suis sûr que tout le monde a déjà été malade en en mangeant de ces types de nourriture) soit la bactérie elle-même ou soit la toxine. Vous avez fait des gastro-entérites après un bon repas de fruits de mer au restaurant. Tous ont expérimenté cela au cours de leur vie.

Par exemple, avec du salmonelle, si le poisson, le fruit de mer, la pétoncle ou la crevette sont infectés parce qu'ils viennent, comme disait monsieur Charbonneau de certains endroits avec des salmonelles, on va développer une gastro-entérite contagieuse qui peut persister pendant des semaines, difficile à traiter.

Pour vous donner un exemple, une épidémie de salmonelle due à une seule infection cause des décès. Chaque investigation du cas d'un individu coûte \$2,700 au Canada. Chaque année on a des mortalités dues à ce micro-organisme.

C'est la même chose pour d'autres micro-organismes comme les staphylocoques qui sont présents partout. Ils peuvent infecter ces poissons ou ces mollusques. Ces substances toxiques produites par les bactéries ne sont pas détruites par la chaleur, par exemple, dans le cas des entérotoxines produites par les staphylocoques. Ils sont résistants à la chaleur. Même si on cuit l'aliment, on le mange et on est malade pareil. On a une bonne gastro-entérite qui peut durer de deux à trois jours et on peut être hospitalisé, etc. C'est excessivement coûteux pour la société.

Alors, ce que l'on a fait, une fois qu'on a eu pris conscience de ces problèmes, a été de penser à développer des techniques immunologiques qui nous permettraient de dépister ces bactéries ou ces toxines dans les aliments, mais au cours de la chaîne de leur production. Il fallait développer des techniques des anticorps et diriger, par exemple, une toxine de staphylocoque pour la mettre en présence dans 10 ou 15 minutes pendant que le poisson va se faire emballer et non pas une fois qu'il est rendu dans les entrepôts.

Alors toute cette technologie que nous avons développée depuis cinq ou six ans est basée sur le développement de techniques simples qui pourraient être effectuées en-dehors des laboratoires, directement sur place pour la mise en évidence de ces bactéries et de ces toxines dans les aliments. C'est à ce niveau que nous oeuvrons.

Le but de ce laboratoire était, premièrement, de développer les techniques. Deuxièmement, de former du personnel qui pourrait être utilisé par l'industrie pour la fabrication de ces trousses de diagnostic qui seraient utilisées par l'industrie de fabrication des aliments.

Alors, on a actuellement 11 étudiants qui sont au stade de la maîtrise, du doctorat, au stades II et III. Ils sont sur des techniques aussi variées que le dépistage des salmonelles, de gonyaulax, des entéro-toxines dans les fruits de mer.

Le gonyaulax, est une algue qui pousse en certains endroits et les moules vont manger cette algue et concentrer la toxine dans la moule. Il y a une douzaine de toxines qu'on appelle du gonyaulax qui s'appellent les saxi-toxines. Les saxi-toxines, dans une seule moule, vous pouvez en avoir quatre milligram-

[Traduction]

produced by these bacteria. These bacteria can produce, and I am sure that everyone has at some time become ill through absorbing, eating these types of food, whether the bacteria itself or the toxin. You have had gastro-enteritis after a nice meal of seafood at a restaurant. Everyone has had that experience during his life.

With these contagious diseases, for example, salmonella, if the fish or seafood or scallop or shrimp is infected, because it comes, as Mr. Charbonneau was saying, from certain places that have salmonella, you are going to develop gastro-enteritis, which may last for some weeks, and is difficult to treat.

To give you an example, a salmonella epidemic due to a single infection causes some deaths. Each investigation, each individual costs \$2,700 to investigate. Every year there are some deaths due to this micro-organism.

It is the same for other micro-organisms like the staphylococci that are present everywhere. They can infect these fish or molluscs. These toxic substances produced by the bacteria are not destroyed by heat. For example, in the case of the entero-toxins produced by staphylococci. They are resistant to heat. Even if you cook the food, you eat the food and you still get sick. You get a fine case of gastro-enteritis that can last two or three days and you may be hospitalized, etc. This is far too costly for society.

So, what we did once we were aware of these problems, was to think of developing immunological techniques that would enable us to track down these bacteria or toxins in foods, but during the chain of production of the foods. It was necessary to develop antibody techniques and direct, for example, a staphylococcal toxin, to single it out within 10 or 15 minutes while the fish is being packed and not once it has gone to the warehouses.

So all of this technology that we have developed for five or six years is based on the development of simple techniques that could be done outside of the laboratories, directly on the spot, to detect these bacteria and toxins in foods. That's the level we are working at.

The purpose of this laboratory was primarily to develop the techniques, and secondly, to train the personnel that could be used by the industry to manufacture these diagnostic kits that would then be used by the food manufacturing industry.

So we now have 11 students training with us, doing their masters or doctorates, at the second and third cycles. They are working on techniques as varied as the detection of salmonella, the detection of entero-toxins, and the detection of gonyaulax in seafood.

Gonyaulax is an algae that grows in some places; the mussels eat the algae and concentrate the toxin into the mussel. There are a dozen or so toxins called gonyaulax, which are called saxitoxins. You can have four milligrams of saxitoxins in a single mussel. That is 50 times stronger than curare, the

[Text]

mes. C'est 50 fois plus fort que le curare, cette substance avec laquelle on vous anesthésie. Ceci ne veut pas dire d'arrêter de manger des moules!

Pour le dépistage de cette algue dans les moules, je veux vous dire qu'est-ce que cela prend actuellement en 1987 pour le dépister.

Premièrement, on doit ramasser des moules sur différentes plages. On doit les apporter dans un laboratoire. Disons qu'on les ramasse en Gaspésie, il faut les apporter dans un laboratoire à Rimouski. Là on fait une première extraction de différents groupes de moules.

Ces extractions sont envoyées au laboratoire à Ottawa. Il y a un monsieur dans un laboratoire qui prend le jus venant de tous les centres et il les injecte à des souris. La souris va mourir si la plage en Gaspésie est infectée avec la toxine du gonyaulax, si cette algue gonyaulax a poussé dans ces endroits. Alors, c'est un processus qui prend trois semaines.

Si on avait une technique simple... Mais dans le cas du gonyaulax on a maintenant produit un anticorps contre la saxitoxine. Alors on est capable de dépister cette toxine directement dans la chaloupe. Ce n'est pas nécessaire d'aller au laboratoire.

C'est un exemple que je vous donne du type de travail que l'on fait présentement. On est en train de développer ces outils et on met en marché les trousseaux qui pourraient être utilisés par l'industrie pour son dépistage et son contrôle de qualité ainsi que par les laboratoires du gouvernement.

Je pense que c'est tout. Si vous avez des questions, j'y répondrai.

Le sénateur Le Moyne: Monsieur le président, j'ai cru comprendre tout à l'heure que l'on mentionnait le mot «botulisme». Quand vous parliez des toxines, vous référiez au botulisme.

M. Gagnon: Oui. Monsieur le président, pour enchaîner sur ce que monsieur Lamoureux vient de dire, cela nous permettra d'installer un projet pilote pour la désintoxication des moules. Vous comprenez très bien qu'on ne pouvait pas demander à des gens d'investir dans des procédés de désintoxication que l'on peut faire avec l'ozone. On ozonise l'eau. La moule est mise dans l'eau. Elle se désintoxique par elle-même. Pour cela, il faut avoir des tests rapides et précis. Si j'attends trois semaines et le monsieur à Ottawa retarde un peu, cela peut prendre un mois avant que j'obtienne des nouvelles. Je ne peux pas organiser un procédé avec une telle technologie de vérification, cela n'est pas possible. Maintenant c'est rendu possible.

Ainsi, au lieu d'importer nos moules d'ailleurs, alors que nous avons des moules délicieuses en Gaspésie, aux Îles-de-la-Madeleine et sur toute la côte ferme jusqu'à Boston, nous pourrions consommer les nôtres. Ce sont des millions de dollars perdus pour notre économie en raison de la présence de cette petite toxine, cet animalcule qu'on ne pouvait pas vérifier.

C'est pour cela que la recherche chez-nous est orientée vers l'application au plus vite. Vous pourrez le constater chez-nous. Par exemple, maintenant nous avons beaucoup de difficulté à obtenir des argentés pour établir ces plans pilotes ou faire ces expériences. On nous avait promis de doubler les argentés et au

[Traduction]

substance they use to anaesthetize you. That does not mean you should stop eating mussels!

To detect this algae in mussels, I want to tell you what it takes at present in 1987 to detect it.

First, you have to collect the mussels on various beaches. You have to take them to a laboratory. Let's say that you collect them in Gaspé, then they have to be taken to a laboratory in Rimouski. There you do an initial extraction from different groups of mussels.

These extractions are sent to the laboratory here in Ottawa. There is a gentleman in a laboratory who takes the juice coming in from all the centres and injects it in mice. The mouse will die if the beach in Gaspé is infected with the gonyaulax toxin, if this gonyaulax algae has grown in these places. It's a process that takes three weeks.

If we had a simple technique... But in the case of gonyaulax we have now produced in antibody against the axi-toxin. So we are able to detect this toxin directly in the boat. It is not necessary to go the laboratory.

This is an example I am giving you of the type of work we are now doing. We are developing these tools and marketing kits that could be used by the industry for its detection and quality control, or by the government laboratories for quality control.

I think that is all, and if you have any questions I will answer them.

Senator Le Moyne: Mr. chairman, I thought I heard someone mention the word «botulism» a few minutes ago. When you were talking about toxins, you were referring to botulism.

Dr. Gagnon: Yes. Mr. Chairman, to continue with what Mr. Lamoureux has just said, this will enable us to establish the detoxication of mussels on a pilot project basis. You will understand that we cannot ask people to invest in detoxication processes that we might do with ozone. We ozonize the water. The mussel is put in the water. It becomes detoxicated by itself. For that, we need to have quick and accurate tests. If I wait three weeks and the gentleman in Ottawa is a bit late, it can take a month before I get any news. I can't organize a process with that kind of verification technology, it isn't possible. Now it has been made possible.

Thus, instead of importing our mussels from elsewhere, when we have delicious mussels in Gaspé, in the Magdalen Islands, and all down the coast to Boston, and I am talking about the entire mainland coast, there are millions of dollars being lost to our economy by this little toxin, this animalcule that we could not verify.

That is why our research is directed toward applications as quick as possible. You can come and see for yourselves. For example, at present we are having a lot of difficulty getting the money to establish these pilot plans or to do these experiments. We were promised the money would be doubled, but instead Ottawa cut our research budgets in half.

[Text]

lieu de cela, Ottawa a réduit nos budgets de moitié sur la recherche.

Le sénateur Le Moynes: Est-ce que ma question serait prématurée si je vous demandais sur quoi se fonde généralement l'opposition à l'irradiation?

M. Gagnon: C'est toujours la même chose, il s'agit d'une méconnaissance du domaine. Les gens qui en parlent et c'est un problème que l'on constate régulièrement, ne savent pas de quoi ils parlent. Nous nous sommes présentés devant le comité de la Chambre des communes. Nous nous sommes pourfendus et nous avons travaillé fort pour faire leur éducation. Nous n'avons même pas réussi avec le comité lui-même. Le comité a plutôt penché du côté émotionnel. Il faudrait bien réaliser que notre travail est rationnel. On ne peut pas combattre beaucoup les émotions. Ce ne sont pas les mêmes moyens d'éducation. Éduquer les gens à être émotionnels, ce n'est pas du tout la même chose que de les amener à l'école et leur faire apprendre l'abc d'une technologie qui n'est pas complexe. Elle est simple. Il s'agit simplement d'un rayon. On expose l'aliment à ce rayon. Il ne s'agit pas de saupoudrer comme à Tchernobyl des isotopes dans la nature.

Le sénateur Le Moynes: Est-ce que les gens s'imaginent que les rayons dont vous pénétrez les substances demeurent. Est-ce que c'est le problème?

M. Gagnon: Oui. Si c'était cela, lorsque vous feriez cuire un aliment au micro-ondes, vous seriez en train de manger des micro-ondes. Ce n'est pas possible.

La lumière est un rayon électro-magnétique. Lorsque vous fermez la lumière, les rayons ne sont plus là. C'est la même chose avec les isotopes.

La seule chose qui se passe avec mon isotope, c'est que je n'ai pas d'interrupteur. Mon interrupteur, c'est une cuve ou une piscine de 25 pieds de profondeur. Là j'ai suffisamment d'eau dessus et je peux entrer tout de suite dans la salle.

Je voudrais justement vous inviter à visiter les installations à Kanata pour observer ce phénomène. À l'automne, j'aimerais bien recevoir les membres du comité du Sénat lorsque notre installation sera en marche. D'ici à septembre, nous roderons notre installation. Quand on voit les choses, c'est plus facile. Le gros problème qu'on a dans le moment, ce sont des gens qui sont contre tout, contre n'importe quoi.

Comme je le disais à la présidence lors de notre comparution au comité de la Chambre des communes, il semble qu'il y a un vent qui souffle toujours sud-nord de l'autre côté des montagnes Rocheuses. Si c'est le SIDA, paf! on retrouve cela en Colombie-Britannique tout de suite. Si c'est de la contestation, on retrouve cela là-bas. Les cinq associations contestataires de Colombie-Britannique sont toutes à la même adresse avec Greenpeace de douce mémoire dans le domaine de nos phoques si vous vous rappelez bien.

Vous venez d'avoir un rapport déposé par le juge Malouf qui nous a dit que tout cela était «phooey!». Mais notre industrie est morte. Il est trop tard. Voici que le Canada a une technologie à l'avant-garde, un outil extrêmement fort qui est à l'avant-garde. À cause de notre système CANDU (qui vient tout de même d'être reconnu comme une des 10 grandes réalisations

[Traduction]

Senator Le Moynes: Would my question be premature if I asked you what the opposition to irradiation is generally based on?

Dr. Gagnon: It is always the same thing, a misunderstanding of the area. The people who talk about it, and this is a problem we see regularly, do not know what they are talking about. We went before the committee of the House of Commons. We worked hard to educate them. We did not succeed even with the committee itself. The committee leaned rather toward the emotional side. It should be clearly recognized that our work is rational. We can't do much to fight emotions. They are not the same educational methods. Educating people to be emotional is not at all the same thing as taking them to school and teaching them the ABCs of a technology that is not complex. It is simple. It is simply a ray. You expose the food to this ray. It is not like sprinkling the landscape with isotopes, as at Chernobyl.

Senator Le Moynes: Do people think that the rays with which you penetrate the substances remains? Is that the problem?

Dr. Gagnon: Yes. If that were so, when you cooked a food in a microwave oven you would be eating microwaves. It's not possible.

The light is an electromagnetic ray. When you turn off the light, the rays are no longer there. It's the same thing with isotopes.

All that happens with my isotope is that I don't have a switch. My switch is a vat or a pool 25 feet deep. There, I have enough water overhead and I can immediately enter the room.

I would just like to invite you to visit our installation in Kanata to observe this phenomenon. In the fall, I would like very much to receive the members of the Senate committee when the installation is set up. Between now and September, we will be breaking in our installation. When you see things, it's easier. The big problem we have right now is the people who are against everything, no matter what.

As I was telling the chair during our appearance at the House of Commons committee, it seems there is a wind that always blows from south to north from the other side of the Rocky Mountains. If it is AIDS, paf! You immediately find it in British Columbia. If it is political dissidence, you find it there. The five dissident groups in British Columbia are all at the same address as Greenpeace, which we fondly remember in connection with our seals, if you recall.

You have just had a report from Mr. Justice Malouf who told us that it was all baloney. But our industry is dead. It is too late. Here we have Canada with an advanced technology, an extremely strong tool that is ahead of its time. Because of our CANDU system, which has just been recognized as one of the 10 great achievements of engineering in Canada in the last

[Text]

de l'ingénierie au Canada dans les derniers 100 ans) où nous avons investi des millions de dollars pour le développer, tout en produisant de l'électricité, on peut produire un isotope. Ce n'est pas un déchet du nucléaire. Nous mettons volontairement du Cobalt 59 pour modérer la réaction plutôt que du bore ou de l'acier inoxydable seul. Donc pendant que l'on se parle, il y a à Gentilly au Québec et en Ontario, pour modérer la réaction dans le réacteur CANDU, on a du Cobalt 59 qui tous les jours devient du Cobalt 60. Cela prend un an d'exposition. Le CANDU est construit en fonction d'une économie basée sur la production électrique. Vous vous imaginez qu'en même temps on, produit un isotope. Personne ne peut nous concurrencer dans le monde.

Le sénateur Le Moyne: Des gens s'imaginent tout simplement qu'au lieu d'être de la pure physique, c'est de la chimie. C'est ce que les gens ont dans la tête.

M. Gagnon: Les rayons peuvent produire ce qu'on appelle des produits radiolytiques. Vous en produisez dans chacune de vos cellules au moment où on se parle et on en produit lorsqu'on fait de la réfrigération, de la congélation ou encore de la cuisson. C'est exactement la même chose.

Quand on dit à ces gens de nommer un produit radiolytique qu'on retrouve dans les radiations et qu'on ne retrouve pas dans la cuisson, dans les eaux et même dans le métabolisme des cellules normales, là ils bloquent. S'ils arrivaient à être capables de me le prouver, à savoir qu'il y a un produit différent dans le produit irradié que dans les autres, voici mon test pour déterminer si un produit a été irradié ou non.

Après 30 ans, on n'est pas capable, on a aucun test. Pourtant on a des outils extrêmement précis comme l'a dit le docteur Lamoureux lorsqu'il parlait de nanogrammes. On n'est pas capable de dire si on a un produit irradié ou non. Je ne sais pas si cela répond à votre question.

Le sénateur Le Moyne: Je voulais simplement me rendre compte de quelle façon on ne comprenait pas.

The Chairman: Thank you, Senator Le Moyne. Gentleman, you have made an excellent presentation and judging by the fact that we have six questioners lined up, I think that is an indication that they must have enjoyed your presentation very much.

The first questioner will be Senator Corbin.

Le sénateur Corbin: Je vous remercie monsieur le président. Une des questions que je voulais poser est celle que vient de soulever le sénateur Le Moyne au sujet des commentaires de l'autre côté de cet édifice. Ce n'est pas la première fois que j'entends ce genre de commentaires, d'autant plus que je viens du pays de la patate au Nouveau-Brunswick. Je suis très au courant de ce qu'on a fait, de ce qu'on a voulu faire depuis quelques décennies. Cela remonte assez loin quand même relativement parlant.

Je suis content que vous ayez exorcisé ces faussetés, ces faux prophètes qui continuent à massacrer la bonne réputation de notre patate. On l'attaque sur ce front et on l'attaque sur d'autres fronts aussi. On prétend que la patate fait engraisser

[Traduction]

100 years, where we have invested millions of dollars to develop it, while producing electricity we can produce an isotope. It is not a nuclear waste. We voluntarily use Cobalt 59 to moderate the reaction rather than boron or stainless steel alone. So while we are talking, at Gentilly in Quebec and in Ontario, to moderate the reaction in the CANDU reactors, we have some Cobalt 59, which every day becomes Cobalt 60. It takes a year of exposure. The CANDU is built taking into account an economy based on electrical production. Suppose that at the same time we produce an isotope. No one in the world can compete with us.

Senator Le Moyne: Some people simply think that instead of being pure physics, it is chemistry. That is what people have in mind.

Dr. Gagnon: The rays can produce what are called radiolytic products. You are producing some in each of your cells at this very moment and they are produced during refrigeration, freezing, or even cooking. It is exactly the same thing.

When we tell these people to name a radiolytic product that is found in radiation and that is not found in cooking, in the water, and even in the metabolism of normal cells, they clam up. If they were able to prove it to me, that there is a different product in the irradiated substance than in the other substances, this is my test for determining whether or not a substance has been irradiated.

After 30 years, we are unable, we have no test. But we do have some extremely accurate tools, as Dr. Lamoureux said when he spoke about nanograms. We are unable to tell whether or not we have an irradiated substance. I don't know if that answers your question.

Senator Le Moyne: I simply wanted to see how one failed to understand it.

Le président: Merci, sénateur Le Moyne. Messieurs, votre exposé était excellent, et si j'en juge aux noms des six membres qui veulent vous poser des questions, que j'ai ici, on a dû beaucoup l'apprécier.

Le sénateur Corbin sera le premier à vous poser des questions.

Senator Corbin: Thank you, Mr. Chairman. One of the questions I wanted to ask is the one that Senator Le Moyne has just raised. In relation to the comments on the other side of this building, this is not the first time I have heard this kind of comment, especially since I come from the potato country, in New Brunswick. I am very much aware of what you have done, and what you have been trying to do for several decades. It goes back quite a ways, relatively speaking.

I am glad you have exorcised these falsehoods, these false prophets who continue to massacre the fine reputation of our potato. They attack it on this front and they attack it on other fronts too. They claim that potatoes are fattening. They forget

[Text]

le monde. On oublie que ce n'est pas la patate mais le beurre et la sauce que l'on met dessus.

Je voulais vous poser deux brèves questions. La technique que vous employez a pour but de détruire ou de contrôler la floraison d'une certaine vie microscopique sur la nourriture, les légumes, la chair, la viande et le poisson. Est-ce que ce processus peut dénaturer les entités telles les vitamines ou autres valeurs?

M. Gagnon: La réponse à ceci est très simple et s'applique à tout procédé. Par exemple, aussitôt que j'arrache une patate dans le champ, je commence à affecter sa valeur nutritive. Chaque fois que l'on manipule un produit, on le détériore. On ne l'améliore pas, personne n'est capable de faire cela. Autrement, on serait capable de créer. Nous ne sommes pas des créateurs dans ce sens.

Le but du CIC, est justement de déterminer les doses qu'un produit peut supporter ou encore l'effet net que nous recherchons. C'est toujours une question de dosage.

Comment on procède-t-on avec les bactéries. Tout d'abord, on identifie la flore totale qu'il peut y avoir et on cherche après celle qui est la plus résistante à l'irradiation. C'est celle-là qui devient indicatrice. On ne cherche pas comme monsieur Charbonneau l'a dit tout à l'heure à faire la stérilisation. C'est la pasteurisation que l'on cherche à faire, c'est-à-dire diminuer la quantité de bactéries à niveau très bas et la garder par la suite dans des conditions à 3° dont on parlait et à apporter le produit à la table en meilleure qualité tout en lui donnant un temps de vie sur les tablettes plus long et donc permettre de le distribuer plus loin. Cela permet un «acrage» plus grand. Il s'agit de mener le produit là où le marché se trouve, par exemple dans le domaine des fraises.

Maintenant il n'y a pas seulement les bactéries que l'on cherche à retarder. Nous cherchons aussi à retarder le vieillissement du légume par exemple. Un légume c'est vivant. Il respire. Si vous venez du pays des patates, moi j'ai passé bien du temps chez-nous l'hiver dans la cave à égermer des patates. Ce que l'on fait, c'est qu'on tue le germe. Plus la cellule est jeune, plus elle est affectée. C'est pour cela que les cellules reproductrices sont affectées d'abord par les radiations. Cela prend un très faible montant, je crois que c'est 15 ou 17,000 rads pour tuer le germe de la patate.

Les gens nous disent: vous tuez la vie dans la patate. Un certain docteur a appelé à la radio à Montréal, un naturaliste m'a posé cette question: vous tuez la vie, vous nous faites manger des aliments qui n'ont plus de vie. J'ai dit: est-ce que tu manges toujours tes patates crues? Chez-nous, je les fais cuire et ce faisant, la patate est morte. Si vous la plantez, faites ce que vous voudrez, elle ne poussera pas.

Vous parliez de vitamines, oui on abaisse à un certain niveau le taux de vitamines comme tout procédé va le faire. Les conserves diminuent le taux de vitamines et même les patates chips, quand vous les versez dans l'huile chaude, il y a une perte, c'est entendu.

Les nutritionnistes ne s'inquiètent pas de cela, elles sont allées le dire. L'Association canadienne des consommateurs a étudié le sujet. Vous devriez peut-être inviter madame Marilyn

[Traduction]

that it is not the potato but the butter and the gravy that are put on it!

I wanted to ask you two brief questions. The purpose of the technique you are using is to destroy or control the development of a certain microscopic life on the food, the vegetables, the flesh, the meat and the fish. Can this process change the nature of entities such as vitamins or other values?

Dr. Gagnon: The answer to that is very simple and applies to any procedure. For instance, as soon as I pick a potato in the field, I begin to affect its food-value. Every time you handle a substance, you deteriorate it. You do not improve it, no one is able to do that. Otherwise, you would be capable of creating. We are not creators in that sense.

The purpose of the CIC is precisely to determine the doses that a substance can take or the net effect we are looking for. It is always a question of dosage.

How does one proceed with bacteria. First of all, you identify the total flora that may be there, and you look for the one that is most resistant to irradiation. That one becomes the indicator. You are not trying, as Mr. Charbonneau said earlier, to sterilize, but rather to pasteurize, that is, to lower the amount of bacteria to a certain level and to subsequently keep it in the 3° conditions we talked about, and to bring it to the table in better quality by giving it a longer shelf life and thus enabling it to be distributed over a greater distance. This makes a larger acreage possible. It's a question of taking the product where the market is, for example, in the case of strawberries.

Now it is not only bacteria that we are trying to slow down. We are also trying to slow down the aging process of vegetables, for example. A vegetable is a living thing. It breathes. You also have, if you come from the potato country, myself, I have spent lots of time in our cellar in the winter removing potato sprouts. What we are doing is we kill the sprout. The younger the cell, the more it is affected. That is why the reproductive cells are initially affected by the radiation. It takes a very small amount, I think it is 15 or 17,000 rads to kill the potato sprout.

People say to us: you are killing the life in the potato. A certain doctor called up the radio station in Montreal, a naturalist asked me this question: you are killing life, you are making us eat foods that are no longer alive. I said: do you always eat your potatoes raw? In my home I cook them and when I cook it, the potato is dead. If you plant it, do what you want, it won't grow.

You were talking about vitamins, yes, there is a certain lowering of the vitamin level, as any procedure will do. Conserves lower the vitamin rate and even potato chips, when you dip them in hot oil, there is a loss, that's understood.

Nutritionists are not worried about that, they have said so. The Consumers' Association of Canada has studied the matter. Perhaps you should invite Mrs. Marilyn Young. She could

[Text]

Younge. Elle pourrait venir vous rencontrer. Elle est fascinante et elle connaît son domaine.

Moi je ne mange pas de patate pour la vitamine C. Je bois du jus d'orange pour la vitamine C. Un balancement de diète se fait et il n'y a aucune inquiétude pour que la diète soit complète. C'est la même chose lorsque vous faites cuire de la viande. Un autre aspect est intéressant. Vous savez que le porc est atteint de trichinose. On doit faire cuire le porc comme une semelle de botte pour s'assurer que les trichines ne sont plus là. Vous savez que nous avons encore au Canada en 1987 des cas de trichinose. Nous en rencontrons aussi aux États-Unis et c'est presque criminel. Nous avons un outil pour contrer la trichinose. Les Américains connaissent cette technologie. En avril 86, ils ont dit qu'il fallait utiliser entre 30 et 100,000 rads, cela est très peu, pour s'assurer qu'il n'y ait plus de trichinose. C'est garanti qu'il n'y aura plus de trichinose et le porc devra être irradié.

Nous avons une très grosse industrie du porc au Canada. Nous avons une épée de Damoclès suspendue au-dessus de notre tête parce que les Américains peuvent faire avec le porc ce qu'ils ont fait avec les viandes rouges de l'Ouest lorsqu'on avait défendu d'ajouter une hormone, le diéthylstilbestérol pour des raisons commerciales et au nom de la santé des Américains alors que leurs animaux étaient pleins de diéthylstilbestérol, ils ont dit, on arrête d'en importer. Cela a été un désastre dans l'Ouest.

Cela sera un désastre demain matin. Les Américains ont essayé de nous passer un tarif pour nous attraper sur le porc il y a quelques mois. Là il y a eu un jugement de Salomon. Ils ont dit que pour le porc tué, pour les carcasses, il n'y aurait pas de charge mais pour les porcs sur pied, il y avait une charge. Nous nous en sommes sauvés dans l'Est du Canada mais l'Ouest en a souffert parce qu'eux expédiaient leur porc vivant.

Au moment où je vous parle, demain matin, on peut se faire dire: plus de porc n'entrera au pays sans qu'il ne soit irradié. Les Américains connaissent très bien les règles qui nous régissent. Le ministère de la Consommation et des Corporations a un rôle bien défini dans le rapport du Conseil des sciences du Canada. Ce dernier dit dans un paragraphe que le ministère de la Consommation et des Corporations devrait rapidement publier des lignes directrices claires sur l'étiquetage. Alors nous leur disons: Occupez-vous de votre boulot et faites-le donc. Le ministère de la Consommation et des Corporations a comme responsabilité et comme champ d'action vis-à-vis le Parlement du Canada de s'occuper de l'étiquetage du moins je le croyais. Il ne doit pas s'occuper de l'innocuité des aliments. Ils n'ont pas les qualifications pour le faire. C'est le ministère de la Santé nationale et du Bien-être social qui a l'équipe de scientifiques pour le faire. C'est son rôle.

Le sénateur Corbin: Pour revenir aux poissons ou aux crustacés plus spécifiquement, j'ai été soumis pendant ma jeunesse et je suis encore influencé par une espèce de folklore qui a probablement un fond de vérité. Je voudrais que vous me donniez des éclaircissements ce matin puisque l'on parle de bactéries et de toxines. On m'a toujours dit, quand tu manges du homard, ne bois pas de lait. Est-ce qu'il y a un rapport?

[Traduction]

come and meet with you. She is fascinating and she knows her subject.

I myself do not eat potatoes for vitamin C. I drink orange juice for vitamin C. There is a balancing of the diet that takes place, but there need not be any worry about whether one has a rounded diet. It's the same thing when you cook meat. There is another interesting aspect. You know that pork has trichinosis. Pork should be cooked like the sole of a boot to ensure that the trichinosis is gone. You know that we still have cases of trichinosis in Canada in 1987. We are also finding it in the United States, and it is almost criminal. We have a tool to counteract trichinosis. The Americans are acquainted with this technology. In April 1986 they said it was necessary to use between 30 and 100,000 rads, that is very little, to ensure that there is no more trichinosis. It is guaranteed that there will be no more trichinosis, and pork will have to be irradiated.

We have a very big pork industry in Canada. We have a sword of Damocles suspended over our heads because the Americans can do what they did with Western red meats when it was prohibited to add a hormone, called diethylstilbestrol, for commercial reasons and in the interests of Americans' health when their animals were full of diethylstilbestrol, they said we're going to stop importing them. It was a disaster in the West.

It will be a disaster tomorrow morning. The Americans tried to impose a tariff on us to catch us on pork a few months ago. In that case it was a judgment of Solomon. They said that there would be no charge on slaughtered hogs, but for hogs on the hoof there was a charge. We saved ourselves in Eastern Canada but the West suffered because they were shipping their hogs alive.

At this very moment, tomorrow morning, we could be told: no more pork will come into the country unless it is irradiated. The Americans are well acquainted with our rules and regulations. The Department of Consumer and Corporate Affairs has a well-defined role in the report of the Science Council of Canada. The Council says in a paragraph that the Department of Consumer and Corporate Affairs should without delay publish clear guidelines on labelling. So we tell them: Mind your own business. I believed the responsibility and function of the Department of Consumer and Corporate Affairs vis-à-vis the Canadian Parliament is to handle labelling. It is not supposed to deal with the innocuousness of foods. They don't have the qualifications to do that. The Department of National Health and Welfare has the scientific team to do it. That's its role.

Senator Corbin: To return to the fish or shellfish more specifically, I was subjected during my youth and I am still influenced by a kind of folklore that probably has some basis in truth. I would like you to give me some enlightenment this morning since we are talking about bacteria and toxins. I have always been told that when you eat lobster, do not drink any milk. Is there a relationship?

[Text]

M. Gagnon: Non, je bois du lait et je mange du homard et je trouve que c'est un repas «Cadillac».

The Chairman: Thank you. I did not want you to think that I missed your invitation to visit your area. We will take that into consideration.

Dr. Gagnon: You will be really welcome. If other senators wish to join you, we will be pleased to receive them.

Senator Petten: Dr. Gagnon, did I understand you to say that you can now make a product from the left-over portions of shrimp?

Dr. Gagnon: Yes.

Senator Petten: Have you had any contact with the Government of Newfoundland, because there we have problems of unemployment similar to those in your part of the country? Has there been any contact with Newfoundland?

Dr. Gagnon: Yes. I am glad that you have asked me this question, because it gives me an opportunity to touch on research. We have just had a meeting with Dr. Ke, who is working for Fisheries Canada in Halifax, with ocean fisheries. Memorial University in Newfoundland will now have, on July 15, a Food Science Department to be headed by Dr. Ke. We have looked at the whole situation and we have asked ourselves why is it that between the universities we have to fight for the same dollar? Why do we not organize a program of research at the Food Science Department of Memorial University, and joint with St. Dunstan's, P.E.I., Dalhousie, St. Francis Xavier, and so on. There is a centre in Halifax. Mr. Bligh was the director. It is the research centre for fisheries in Halifax. Also there is the University of Moncton. We want to form a complex of individuals who will meet and look at the problem and also prepare a program for the amelioration of fisheries in the east.

Following the visit of the Prime Minister the other day, there was an announcement of a fund for the development of the maritimes. I am not certain whether that will jeopardize the project or whether Quebec will be in. But for once we want to sit together, to rationalize things and to stop the in-fighting between provinces and institutions. We want to have one objective, which is to have better fish, and better income for fishermen and for the people who work at preparing such products as those we have been talking about. There would then be product development, quality and a new approach to containment, packaging, and so on. In the past we have always waited for the United States to tell us how to package.

So we are trying to work in that way, and in that we hope to get the support of ocean fisheries. You could be represented there. Out of that \$3 million—and, according to Dr. Ke, they do not know exactly where to put it—we could make new products. Finally we would start to rationalize.

[Traduction]

Dr. Gagnon: No, I drink milk and I eat lobster and I find it's a Cadillac of a meal.

Le président: Merci. Je ne voulais pas que vous pensiez que j'avais manqué votre invitation à visiter votre région. Nous y songerons.

M. Gagnon: Vous serez le bienvenu. Et si d'autres sénateurs veulent se joindre à vous, nous serons heureux de les recevoir.

Le sénateur Petten: Monsieur Gagnon, vous nous avez dit qu'il était aujourd'hui possible de fabriquer un produit à partir des résidus de la crevette, n'est-ce pas?

M. Gagnon: Oui.

Le sénateur Petten: Avez-vous communiqué avec le gouvernement de Terre-Neuve à ce sujet, parce que dans cette province, la situation du chômage ressemble beaucoup à celle qui prévaut dans votre région? Avez-vous communiqué avec le gouvernement de la province?

M. Gagnon: Oui. Je suis heureux que vous me posiez cette question, car elle me permettra de parler un peu de la recherche. Nous avons tout récemment eu une rencontre avec M. Kee, qui travaille pour le ministère des Pêches et des Océans à Halifax. À partir du 15 juillet, il y aura, à l'Université Memorial de Terre-Neuve, un département des Sciences de l'alimentation dont M. Kee sera directeur. Nous avons examiné la situation dans l'ensemble, et nous nous sommes demandés pourquoi les universités doivent constamment battre pour le même argent. Pourquoi ne pas mettre sur pied un programme de recherches au département des Sciences et de l'Alimentation de l'Université Memorial et joindre nos efforts à ceux de St. Dunstan's, à l'Île-du-Prince-Édouard, de Dalhousie, de Saint-François Xavier, et le reste. Il y a un centre à Halifax, dont M. Bligh était directeur: le centre de recherches en matière de pêche de Halifax. Il y a aussi l'Université de Moncton. Nous voulons former un groupe de particuliers qui se réuniront et qui se pencheront sur le problème, et nous avons aussi l'intention d'élaborer un programme en fonction de l'amélioration des pêches dans l'Est.

Après la visite du premier ministre, on a annoncé l'attribution de certaines sommes en fonction du développement des Maritimes. Je ne sais pas si cela remettra le projet en question ou si le Québec en fera partie. Mais nous avons cette fois l'intention de discuter, de rationaliser nos activités et de mettre un terme aux disputes entre les provinces et les institutions. Nous entendons nous donner un objectif commun, soit d'améliorer le produit, le poisson, ainsi que les revenus des pêcheurs et des travailleurs qui participent à la préparation de produits du genre de ceux dont nous parlions tout à l'heure. Cela permettrait de développer de nouveaux produits, d'améliorer la qualité des produits existants et de mettre au point de nouvelles techniques de conservation, d'emballage, et le reste. Nous avons toujours compté sur les États-Unis pour nous dire comment emballer nos produits.

Ce sont-là nos intentions, et nous espérons recevoir l'appui de Pêches et Océans. Vous pourriez y être représentés. Ces 3 millions de dollars—que l'on ne sait pas trop où mettre précisément, selon M. Kee—pourraient en partie nous permettre de

[Text]

Concerning the process that you mentioned concerning shrimp, it is very easy. We have two crushers which crush the heads. We have a scraper which removes the protein. The shell is mixed with a little gelatin in hot water, and we boil the heck out of it. In that way we get shrimp broth, just as we make chicken and meat broth. That being very hot, the only thing we need is a fan to dry it once it comes out of the water. We then crush it and we produce an additive for the meal industry, for animals or for trout. There is a period of 15 days before the trout is taken out of the water and put on the market. They would develop like salmon if they were fed with the shrimp mixture.

So we have three products on the way. One is very expensive. We call it shrimp snow. It is very light and tasty. It can be used as a base for sauces in restaurants, or used with canapés. I could mix butter with it and call it shrimp butter. There are all kinds of products.

In this way we are meeting and dealing with a possible pollutant. We have developed our own definition. It is a good product, but at the wrong place, in the wrong concentration and at the wrong time. So why should we not make depollution a paying proposition? That is what we are aiming at.

Senator Petten: So it is possible to do this now. If a firm were to embrace this now, you would have the technology, the know-how, to go ahead.

Dr. Gagnon: That's right. I need a pilot plant to do the economics.

Senator Petten: What would a pilot plant cost?

Dr. Gagnon: Approximately \$200,000 maximum.

Senator Petten: Mr. Chairman, I have other questions, but in deference to my colleagues I will thank Dr. Gagnon.

The Chairman: Dr. Gagnon, you could apply for a Canada Works Project.

Dr. Gagnon: But it would take six months or a year to get an answer.

Le sénateur Molgat: Monsieur le président, monsieur Gagnon et ses collègues nous ont présenté un exposé des plus intéressants. J'aurais toute une série de questions à leur poser. Je vais essayer de me limiter à la question de la pêche.

Ace moment-ci, fait-on des irradiations de poisson ou de mollusque seulement au Canada?

M. Gagnon: Non parce que nous n'avons pas les irradiateurs alimentaires.

[Traduction]

créer de nouveaux produits. Nous pourrions enfin entreprendre la rationalisation.

La technique que vous avez mentionnée, au sujet des crevettes, est très simple: il y a tout d'abord deux broyeurs qui broient les têtes des crevettes. À l'aide d'un grattoir, on extrait ensuite les protéines. On mélange les coquilles avec un peu de gélatine dans de l'eau chaude, et l'on fait bouillir le tout pendant des heures. cela nous permet d'obtenir un consommé de crevettes, qui ressemble en tous points à un consommé de crevettes, qui ressemble en tous points à un consommé de poulet ou de viande. Le bouillon étant très chaud, nous n'avons besoin que d'un ventilateur pour sécher les coquilles à leur sortie de l'eau. Nous les broyons ensuite pour produire un additif utile à l'industrie alimentaire, à l'intention des animaux ou de la truite. Il faut attendre quinze jours avant de sortir la truite de l'eau et de l'apprêter en fonction du marché. Si l'on nourrissait ces truites avec ce mélange à base de crevettes, elles se développeraient comme le saumon.

Nous avons donc trois produits en préparation. L'un d'eux est très cher: les flocons de crevettes. Ils sont très légers et très bons au goût. On peut les utiliser dans des sauces ou sur des canapés. Je pourrais très bien en mélanger avec du beurre, et j'obtiendrais ainsi du beurre de crevettes. Il y a toutes sortes de produits que nous pouvons développer.

Cela nous permet en outre d'éliminer un élément qui pourrait polluer les eaux. Nous avons élaboré notre propre définition. Il s'agit en fait d'un bon produit, mais que se trouve au mauvais endroit, dont la concentration est inadéquate, et dont la présence n'est pas opportune. Pourquoi donc ne pas tirer partie de la dépollution? C'est ce que nous visons.

Le sénateur Petten: L'idée est donc exploitable. Si une société voulait se lancer dans une telle entreprise, vous pourriez lui refiler tous les renseignements techniques nécessaires pour qu'elle réussisse.

M. Gagnon: C'est juste. Il ne resterait qu'à mener une expérience pilote afin de déterminer les coûts précis.

Le sénateur Petten: Et combien un tel projet pilote coûterait-il?

M. Gagnon: Deux cent mille dollars au plus.

Le sénateur Petten: Monsieur le président, j'ai encore d'autres questions, mais par respect pour mes collègues, je m'arrêterai ici en remerciant M. Gagnon.

Le président: Monsieur Gagnon, vous pourriez peut-être faire une demande dans le cadre de Travail Canada.

M. Gagnon: Mais il faudrait de six mois à un an pour obtenir une réponse.

Senator Molgat: Mr. Chairman, Mr. Gagnon and his colleagues have made an extremely interesting presentation. I would have a whole series of questions to ask them. I am going to limit myself to the fishing issue.

At this time, are irradiations of fish or molluscs being done only in Canada?

Dr. Gagnon: No, because we do not have the food irradiators.

[Text]

Le sénateur Molgat: Est-ce que cela se fait ailleurs dans le monde, est-ce que certains de nos concurrents le font?

M. Gagnon: Cela se fait en Hollande. Je pense que je laisserais répondre le directeur de la mise en marché de l'énergie atomique du Canada Ltée. Cette dernière livre le Cobalt à ces gens. Il doit donc savoir où cela se fait avec plus de précision que moi.

Mr. Bruce Wilson, Director of Marketing, Industrial Irradiation Division, Atomic Energy of Canada, Radiochemical Company: Mr. Chairman, I will be very brief. Fish is being commercially irradiated at this time in Holland, South Africa and India in relatively small quantities and primarily for the control of salmonella. Although the South African experience is very positive on the benefits of extending the fresh shelf-life, they have only begun seeing the benefit from that application in the last year. There are many countries—Thailand in particular and other countries in Southeast Asia—that are setting up pilot facilities now. I believe it will be three to five years before we see any significant quantities of irradiated fish being marketed internationally.

The Chairman: If we were so inclined, could we have an operation in place sooner?

Mr. Wilson: We certainly could. That is not the problem. My company makes the technology. The big issue is consumer acceptance and, as you see from the parliamentary committee report on food irradiation, perhaps political acceptance as well. We would have to pay great attention to our primary markets. It may not be economic, in the short-term, to consider going ahead with anything more than a pilot-scale operation until our primary market, the U.S., has regulations which accept irradiated fish. However, Mr. Chairman, we could certainly move far faster than any other country in the world.

The Chairman: Thank you. I am sorry, Senator Molgat.

Le sénateur Molgat: Pourquoi dites-vous que cela ne se fait pas au Canada maintenant, est-ce que c'est parce que les règlements ne vous le permettent pas ou quoi?

M. Gagnon: Non, sénateur. Voyez-vous, j'ai été surpris du rapport du ministère de la Consommation et des Corporations dont la vocation, la responsabilité donnée par le Parlement est l'étiquetage et surtout la vérité dans l'étiquetage. On étiquette notre procédé comme étant un additif.

Donc, dans le rapport on nous dit de mentir au public, au fond. On nous dit que cela devra rester classifié parmi les additifs alors que l'Organisation mondiale de la santé, la FAO le Codex Alimentarius reconnaissent que ce n'est pas un additif.

La preuve est que l'on n'est même pas capable d'analyser pour trouver la différence entre un produit irradié et l'autre; si je mets un additif d'une couleur ou quelque chose, je suis capable de le mesurer après. Là, je n'ai même pas cela. Quand je

[Traduction]

Senator Molgat: Is it being done elsewhere in the world, are some of our competitors doing it?

Dr. Gagnon: It is being done in Holland. I think that I will leave the answer to the director of marketing of Atomic Energy of Canada, who are delivering the Cobalt to these people. He should know where it is being done more accurately than me.

M. Bruce Wilson, Division de l'irradiation industrielle, Énergie atomique du Canada Ltée, compagnie radiochimique: Monsieur le président, je serai très bref. À l'heure actuelle, il n'y a qu'en Hollande, en Afrique du Sud et en Inde que l'on irradie commercialement du poisson, et ce, en quantités relativement faibles et surtout dans le but de contrôler les salmonelles. Malgré que les résultats soient très positifs en Afrique du Sud, pour ce qui est de l'amélioration de la durée de conservation du poisson frais, ce n'est que l'année dernière qu'ils ont vraiment commencé à porter fruits. À l'heure actuelle, de nombreux pays—la Thaïlande, notamment, et quelques autres pays du Sud-est de l'Asie—ont entrepris de mettre sur pied des installations-pilotes. Je crois qu'il faudra encore de trois à cinq ans avant que l'on entreprenne de vraiment commercialiser le poisson irradié à l'échelle internationale.

Le président: Si nous le voulions, pourrions-nous commencer avant cela?

M. Wilson: Oui, bien sûr. Ce n'est pas là que réside la difficulté. Ma société possède déjà la technologie nécessaire. Le principal problème tient à l'acceptation du consommateur, et comme le rapport du comité parlementaire sur l'irradiation des aliments permet de le constater, peut-être aussi à l'acceptation des politiciens. Il ne faudrait surtout pas négliger de tenir compte de nos principaux marchés. À court terme, il ne serait peut-être pas sage, sur le plan économique, de songer à nous lancer dans une opération qui dépasserait la dimension d'un projet-pilote jusqu'à ce que l'on ait officiellement accepté le poisson irradié aux États-Unis, notre marché le plus important. Quoi qu'il en soit, monsieur le président, nous pourrions sûrement procéder beaucoup plus rapidement que n'importe quel autre pays.

Le président: Merci. Je m'excuse, sénateur Molgat.

Senator Molgat: Why do you say that it is not being done in Canada now, is it because the regulations don't allow you, or what?

Dr. Gagnon: No, Senator. You see, I was surprised by the report of the Department of Consumer and Corporate Affairs, which has the job, because the responsibility given by Parliament is labelling and especially truth in labelling. They label our procedure as an additive.

So, in the report we are being told to lie to the public, basically. We are being told that it will have to remain classified among the additives, although the World Health Organization and the FAO, the Codex Alimentarius, recognize that it is not an additive.

The proof is that we are not even able to analyze to find the difference between an irradiated substance and a non-irradiated, because if I put an additive with one colour or something. I am able to measure it afterwards. But I don't

[Text]

ferme la lumière, ce n'est pas un additif que j'ai sur la peau. Ces gens sont là pour dire aux compagnies: vous allez annoncer et vous allez faire les choses selon les règles de l'art de la vérité. Eux-mêmes nous proposent de mentir et de dire que c'est un additif alors que c'en n'est pas un.

Le sénateur Molgat: Vous réferez au rapport du ministère de la Consommation et des Corporations Canada?

M. Gagnon: Oui, sénateur.

Le sénateur Molgat: Notre gros marché à ce moment-ci au point de vue des produits maritimes, est les États-Unis?

M. Gagnon: Oui, sénateur.

Le sénateur Molgat: Si nous faisons l'irradiation, accepteraient-ils, eux, ou ont-ils des règlements pour l'empêcher et quel serait l'état au point de vue de la mise en marché?

M. Gagnon: La loi aux États-Unis permet l'irradiation jusqu'à 100,000 rads dans les épices, alors que nous au Canada, on parle de un million de rads au maximum. Ils ont passé à trois millions de rads aux États-Unis. Alors ce qu'il s'agit, c'est de faire la preuve aux Américains comme à notre gouvernement canadien. C'est ce que l'on veut faire et c'est pour cela que l'on a le CIC à Montréal. On va faire la preuve de l'innocuité du produit et de la dose requise.

Je ne veux pas sur-irradier, je ne suis pas intéressé à surcuire non plus un produit. Alors nous voulons la dose requise pour faire le boulot que l'on veut faire et aussi la qualité organoleptique du produit. Si cela change la couleur, le goût, ou quelque chose d'autre je ne peux pas le mettre sur le marché. L'irradiation à ce moment-là ne peut pas être appliquée. Je ne peux pas l'appliquer au lait entier. Tout de suite il y a une oxydation et le gras du lait étant très peu saturé, j'ai tout de suite une réaction très forte.

Alors, dans l'état des connaissances que l'on a en ce moment, je ne peux pas irradier le lait. Alors il faut que je fasse cette preuve. La législation que l'on a dans le moment où le ministère de la Santé nationale et du Bien-être social nous permet d'irradier. Il s'agit pour moi d'en faire la preuve.

Comme monsieur le mentionnait, comment est-ce que je pourrais intéresser mon investisseur à construire un irradiateur, même dans les Maritimes ou ailleurs, alors qu'il n'est même pas certain si le consommateur va l'accepter. Dans le moment, toute la publicité que l'on a fait à apeurer les gens. Il devient difficile de faire une éducation positive.

D'un autre côté, je disais la semaine dernière en pleine conférence de presse, que j'étais heureux qu'il y ait des écologistes qui nous donnent beaucoup de temps d'antenne gratuitement que l'on n'aurait pas. Cela nous coûterait des millions pour faire la même publicité. Alors, à leur répondre, on a du temps d'antenne.

Le sénateur Molgat: A ce moment-ci, est-ce qu'il y a d'autres aliments au Canada qui sont irradiés?

M. Gagnon: Dans le moment, non sénateur. Dans les aliments, il n'y en a aucun d'irradié. On peut les irradier, on a le droit d'irradier le blé. Ils ont recommandé d'arrêter cela, mais ils ne connaissent pas cela. Alors on peut irradier le blé, la

[Traduction]

even have that. When I shut off the light, it is not an additive that I have on my skin. Those people are there to tell the companies that you are going to advertise or you are going to do things according to the rules and the truth. They themselves are proposing that we lie and say it is an additive when it isn't one.

Senator Molgat: You are referring to the report of the Department of Consumer and Corporate Affairs?

Dr. Gagnon: Yes, Senator.

Senator Molgat: Our big market at this time from the point of view of maritime products, is the United States?

Dr. Gagnon: Yes, Senator.

Senator Molgat: If we do irradiation, would they agree, or do they have regulations to prevent that, and what would be the situation from the marketing standpoint?

Dr. Gagnon: The law in the United States authorizes up to 100,000 rads in spices, while here in Canada we are talking of one million rads maximum. They have gone to three million rads in the United States. What it involves is demonstrating it to the Americans, as to our government in Canada. That is what we want to do, and that is why we have the CIC in Montreal. We are going to demonstrate the innocuousness of the substance and the required dose.

I don't want to over-irradiate, nor am I interested in over-cooking a substance. So we want the dose required to do the job we want to do, and also the organoleptic quality of the substance. If it changes colour, taste, or something else, I cannot put it on the market. In that case irradiation cannot be applied, for example to whole milk. Immediately there is an oxidation and since the milk fat is only slightly saturated I immediately have a very strong reaction.

So, in the state of knowledge that we have at this time, I cannot irradiate milk. So I have to demonstrate this. The legislation that we have at present with the Department of National Health and Welfare allows us to irradiate. My job is to demonstrate.

As the gentleman mentioned, how could I interest my investor in building an irradiator, even in the Maritimes or elsewhere, when it is not even certain whether the consumer will accept it. At present, all the publicity that is being done scares people. It is very difficult to do positive education.

On the other hand, last week I was saying, right in a press conference, that I was pleased there are ecologists who are giving us lots of free broadcast time that we wouldn't otherwise have. It would cost us millions to do that advertising. So to answer them, we are getting broadcast time.

Senator Molgat: At this time are there other foods in Canada that are being irradiated?

Dr. Gagnon: At present, no, Senator. There are no foods being irradiated. We can irradiate them, we have the right to irradiate wheat. They recommended that that be stopped, but they are not acquainted with it. So, wheat, flour, garlic, onions

[Text]

farine, l'ail, l'oignon et les épices; les pommes de terre, bien entendu, ont été notre premier produit.

Le sénateur Molgat: Cela se fait?

M. Gagnon: Non, sénateur.

Le sénateur Molgat: Cela ne se fait pas?

M. Gagnon: Non sénateur.

Le sénateur Molgat: On a le droit de le faire mais on ne le fait pas?

M. Gagnon: Non. On ne peut pas le faire parce qu'investir dans une usine d'irradiation pour un produit unique, à moins que ce soit un produit très dispendieux... Si j'avais une usine à crevettes capable de m'en produire 12 mois par année, l'économie de cela devient extrêmement intéressante. Mais il faut que je sois capable de faire un ajout de plus-value assez intéressante.

Mais sur une patate, je ne peux toujours la vendre trois fois le prix. Alors il faut arriver à une balance d'économie. Nous ne sommes pas les États-Unis. La population et notre production restent toujours à un dixième. Alors les usines que l'on va implanter, bien il faudra qu'elles soient à multi utilisation.

Vous allez avoir telle entreprise qui est dans ce coin et qui a des produits à irradier, une autre aussi de suite. Donc, cela demande des études de faisabilité et d'économie avant.

La seule chose que l'on va pouvoir faire avec le CIC, c'est que l'on va savoir ce que le procédé coûte parce qu'on est au niveau industriel comme grosseur d'équipement. On va arrêter d'entendre dire que c'est trop cher dans tel domaine et que ce n'est pas utilisable parce que cela coûte trop cher. On va avoir les vrais prix et on va pouvoir avec cela fournir des éléments dans une étude de faisabilité qui vont être valables et non pas des extrapolations.

Le sénateur Molgat: Alors à ce moment-ci nous avons la technologie, le Canada est à l'avant-garde dans le domaine mais nous n'avancions pas?

M. Gagnon: Non, nous n'avancions pas. Plus que cela, même dans le domaine international, prenez l'ACDI, par exemple. J'ai déposé, je pense auprès du comité, un document qui a été écrit par nos amis africains. On nous a accusé de vouloir aller se servir des Africains ou des noirs comme des cobayes. C'est de faire insulte sur deux plans. Insulte à l'éthique que l'on a de ne pas aller se servir d'eux. Deuxièmement, il y a insulte à l'intelligence de ces gens. Est-ce que l'on croit, en 1987 que ces gars-là vont accepter tout et n'importe quoi?

Les messieurs qui étaient à l'ouverture du CIC ont des doubles doctorats; moi je n'en qu'un dans ce domaine. On est plus au temps où avec un fusil à la tête, on leur faisait dire oui. Cela ne marche plus comme cela.

Alors, ce que je rencontre en Afrique ou ailleurs, en Asie par exemple, ce sont des Américains et des Français qui ont imité notre technologie et achètent notre Cobalt 60 pour nous concurrencer. Alors tout ce qui est ancillaire au Cobalt 60, on le perd dans notre économie alors que l'on pourrait le fournir. On a nos ingénieurs. On a formé, nous, une compagnie avec Lavalin. L'Institut Armand-Frappier possède 50 p. 100 et Lavalin

[Traduction]

and spices can be irradiated. Potatoes, of course, were our first product.

Senator Molgat: It is being done?

Dr. Gagnon: No, Senator.

Senator Molgat: It is not being done?

Dr. Gagnon: No, Senator.

Senator Molgat: You are entitled to do it but you are not doing it?

Dr. Gagnon: No, we can't do it because to invest in an irradiation plant for a single product, unless it is a very expensive product... If I had a shrimp plant that is capable of producing for me 12 months of the year, the economics of it become extremely interesting. But I must be able to add a fair amount of plus value.

But on a potato, I can't always sell it at three times the price. So it is necessary to achieve an economic balance. We are not the United States. The population and our production are still one tenth. So the plants we are going to set up, well, they will have to be multi-use.

You are going to have the kind of company that is in this corner, and that has some products to irradiate, another, another, and so on. So, it requires feasibility and economics studies beforehand.

The only thing that we will be able to do with the CIC is that we are going to know what the procedure costs, because we are at the bulk equipment industrial level. We are going to stop being told it is too expensive in this or that field, and it is not usable because it costs too much. We are going to have the real prices and with that we will be able to provide some elements of a feasibility study that will be valid and not some extrapolations.

Senator Molgat: So at this moment we have the technology, Canada is foremost in the field, but we are not advancing?

Dr. Gagnon: No, we are not advancing. Since, even in the international field, take CIDA, for example. I filed, I think, with the committee a document that was written by our African friends. We have been accused of wanting to go and practice on Africans, blacks, as guinea pigs. That's an insult in two respects. An insult to our ethics, which are not to practice on them. Secondly, there is an insult to people's intelligence. Do we think in 1987 that those guys are going to accept anything and everything?

The gentlemen who were at the opening of the CIC have double doctorates, and I myself only have one in the field. We are no longer in the days when you pointed a gun at their head and told them to say yes. It doesn't work like that.

So, whom I meet in Africa or elsewhere, in Asia for example, it is the Americans and the French who have imitated our technology and are purchasing our Cobalt 60 to compete with us. So everything that is ancillary to Cobalt 60, we lose it in our economy when we could have provided it. We have our engineers. We formed a company with Lavalin—the Institut Armand-Frappier with 50 p. 100, and Lavalin with 50 p.

[Text]

aussi de ce qui s'appelle Bio-préserve, pour les études de faisabilité et d'implantation, en collaboration avec d'autres dans le secteur. Avez-vous déjà essayé de vendre quelque chose lorsque le monsieur vous dit: au Canada, est-ce que l'on pourrait voir comment vous l'utilisez? Alors on dit: non, nous, on ne l'utilise pas. Je veux vous vendre quelque chose et moi je ne l'utilise pas.

Le sénateur Molgat: Qu'est-ce que l'on doit faire pour faire le déblocage, ici, au Canada?

M. Gagnon: Il faudrait que justement on suive les recommandations qui ont été faites sagement par le Conseil des sciences du Canada qui a dit à Agriculture Canada: voici ce que nous vous recommandons de faire. Qui dit au ministère Santé nationale et Bien-être social: bon voici ce que l'on vous recommande de faire. Le ministère de la Consommation et des Corporations ne met rien qu'un petit paragraphe: arrangez-vous donc pour sortir les étiquettes au plus vite. Après, ils parlent au ministère de l'Expansion industrielle régionale en ce qui concerne l'irradiation. Après ils s'adressent à l'industrie canadienne qui devrait coordonner ses efforts afin que le secteur manufacturier demeure à l'avant-garde des projets technologiques.

Mais nous, Canadiens, avons l'art de se tirer dans le pied. Vous savez que je suis dans le développement depuis 30 ans. C'est un domaine extrêmement dur parce que tout ce que vous proposez dérange. C'est le «management of change» qui est dur à faire.

Le sénateur Molgat: Merci, docteur Gagnon.

The Chairman: Dr. Gagnon, when a fisherman brings fish onto shore and puts them through the plant and they have the mechanism—

Dr. Gagnon: Yes; classification.

The Chairman: —to, say, look for predators, is that a true system? Are they getting all of them?

Dr. Gagnon: Are you talking about worms in the codfish?

The Chairman: Yes.

Dr. Gagnon: Well, there are more and more worms since Brigitte Bardot initiated the "Save the Seal" campaign.

The Chairman: Yes, but is the system that they are using now to detect worms in the fish satisfactory?

Dr. Gagnon: That is the best system that we have for removing worms and detecting them, yes. They are so offensive to potential customers that they are putting all the money that they can on the best equipment available. We have that; we have good equipment, but we have too many worms now.

We do not kill seals and seals are now competing with us for cod. But the worm that goes into the cod is goes through its cycle through the seal. We have now increased the number of seals, there is no control over them and, therefore, we will have a tremendous increase. I am scared of that.

[Traduction]

100—called Biopreserve to do feasibility and start-up studies in collaboration with others in the sector. Have you ever tried to sell something when the gentleman says: Could we see how you use this in Canada? And you say: No, we don't use it. I want to sell you something and, as for me, I am not using it.

Senator Molgat: What should be done to open things up, here in Canada?

Dr. Gagnon: We should, in fact, follow the recommendations that were wisely made by the Science Council of Canada, which is telling Agriculture Canada here is what we recommend you do, which is telling Health and Welfare, all right, here is what we recommend you do. Consumer and Corporate Affairs put in just a small paragraph: get ready to bring out labels as quickly as possible. Later, they talk to the Department of Regional Industrial Expansion about irradiation. Later, they go to Canadian industry, which would have to coordinate its efforts so the manufacturing sector remains in the front line of technological progress.

But we Canadians have an art of shooting ourselves in the foot. You know, I have been in the development for 30 years. It is an extremely hard field because everything you propose upsets people. It's the "management of change" that is hard to do.

Senator Molgat: Thank you, Dr. Gagnon.

Le président: Monsieur Gagnon, quand un pêcheur apporte les poissons qu'il a capturés à l'usine de transformation et que l'on procède à l'inspection—

M. Gagnon: Oui, à la classification.

Le président: ... du poisson pour détecter la présence de parasites, le système que l'on applique est-il totalement efficace? Permet-il de les déceler tous?

M. Gagnon: Vous parlez des vers dans la morue?

Le président: Oui.

M. Gagnon: Il y a de plus en plus de vers dans la morue depuis la croisade de Brigitte Bardot pour sauver les phoques.

Le président: Oui, mais la méthode que l'on utilise à l'heure actuelle pour détecter les vers dans le poisson est-elle satisfaisante?

M. Gagnon: C'est la meilleure méthode qui soit pour détecter la présence de vers dans le poisson et les éliminer. Ils sont si dangereux pour le consommateur qu'on ne lésine pas sur l'équipement nécessaire. La méthode est efficace, ainsi que l'équipement, mais il y a maintenant trop de vers dans la morue.

Nous ne tuons plus de phoques, et aujourd'hui, ils consomment énormément de morues. Mais le cycle du ver qui se développe dans la morue se poursuit dans le phoque. La population de phoques a beaucoup augmenté, et rien ne permet de la contrôler. Leur nombre augmentera encore davantage, et cela m'inquiète.

[Text]

The Chairman: My next question was about the predator and the seals.

In your estimation it is a real danger. If the seals are not caught and are allowed to increase in population, there is more danger to the predator getting into the fish.

Dr. Gagnon: Yes. Before we started fishing on our coast in the 1400s, there was a balance of nature. But when man started to pull fish out—and they were the main food supply for the seals at the time—it caused an imbalance. Therefore we now need to reduce the seal population in order to restore the balance.

We have a project under way involving the opening of a section of the Cresala-Faune centre. We went to get people interested in seal meat. With irradiation and other modern technologies, we need not be afraid of worms and things of that sort, because worms cannot reproduce after they have been irradiated. However, toxoplasmas can still be dangerous in read meat such as cow's meat, and in shrimps. In fact, toxoplasmas are present in 85 per cent of shrimp tails, and in the uncooked state can seriously infect man. This substance collects behind the eye and if it is active when a young girl becomes pregnant, it will develop in the brain of the fetus. There are children born in Canada—last year's statistics indicated about 19 of them—who are perfectly healthy, but they are mentally handicapped.

We could take care of the seal population, because the Inuit and other people love this meat, but the meat has to be treated properly. I do not know if Brigitte Bardot would object, but we would like to kill it for the meat. Of course, we will save the skin.

The Chairman: We had a demonstration of a system called Colourmet. The firm which owns this system claims that it can tell whether the tissue is good or bad by its colour. Are you aware of that?

Dr. Gagnon: No; but many things are being proposed. I saw a lot of things proposed in the last 30 years to improve the quality of fish, but not many are successful. Even bacteriology, as Mr. Charbonneau was saying, is a problem because total counts mean nothing. What is important is that when bacteria are present in there, that is what I want to concentrate on. However, we have methods which go back to 1914 or later and have never been improved. It takes 72 hours to receive a result, but you still have an awful time to make a correlation with taste panels, or anything.

The new methods that you are talking about aim not at the whole crowd, but the culprit within the crowd. We only have about 200 or 300 bacteria which are bad; the rest are the good bacteria that we need to live.

The Chairman: In other words, this mechanism that I was trying to describe to you—

Dr. Gagnon: I would have to see it. We would have to try it and compare it.

[Traduction]

Le président: Pourriez-vous nos parler un peu de ce parasite et des phoques?

Le danger est bien réel, selon vous. Si nous laissons augmenter la population de phoques, il risque d'y avoir encore davantage de vers dans la morue.

M. Gagnon: Oui. Avant que nous commencions à pêcher sur notre côte, au XV^e siècle, la nature avait instauré son propre équilibre. Mais en commençant à retirer des poissons de la mer, la principale source de nourriture des phoques, nous avons provoqué un déséquilibre. Nous devons donc maintenant réduire la population de phoques afin de rétablir cet équilibre.

Nous avons un projet à l'heure actuelle, par lequel nous entendons créer une section au Centre Cresala-Faune. Nous voulons inciter les gens à consommer de la viande de phoque. Grâce à l'irradiation et à certaines autres techniques modernes, il n'y a plus rien à craindre puisque les vers ne peuvent se reproduire après qu'ils ont été irradiés. Les toxoplasmes peuvent toutefois être dangereux dans la viande rouge, comme la viande de vache, ainsi que dans les crevettes. En fait, il y a des toxoplasmes dans 85 p. 100 des crevettes, et quand on les consomme sans les faire cuire, l'infection peut être grave. Ce ver s'agglutine derrière l'oeil, et s'il est actif, il se développera dans le cerveau du fœtus chez la femme enceinte. Les statistiques révèlent qu'au Canada, l'année dernière, 19 enfants en parfaite santé physique sont nés affligés d'une déficience mentale à la suite de cette infection.

Nous pourrions contrôler la population de phoques, car les Inuit et certains autres peuples en apprécient le goût, mais il faudrait en traiter la viande d'une manière plus efficace. Je ne sais pas si Brigitte Bardot y consentirait, mais nous voudrions pouvoir chasser le phoque pour sa viande. Il est toutefois bien évident que nous en utiliserions aussi la peau.

Le président: On nous a fait la démonstration d'un système appelé «colourmet». La société qui l'a mis au point affirme qu'il permet de déterminer si la viande peut être consommée ou non par sa couleur. Êtes-vous au courant?

M. Gagnon: Non, mais il y a bien des méthodes qui sont proposées. J'en ai vu une multitude au cours des 30 dernières années, pour améliorer la qualité du poisson, mais très peu sont efficaces. Même les essais bactériologiques ne sont pas efficaces, comme le disait M. Charbonneau, car la détection de toutes les bactéries ne signifie rien. Ce qui importe, c'est de déceler les bactéries nuisibles et de les éliminer. Mais certaines de nos méthodes remontent à 1914 ou même plus loin, et n'ont jamais été améliorées. Il faut 72 heures pour obtenir les résultats d'une analyse, et même quand on a toutes les données, les rapports ne sont pas toujours évidents.

Les nouvelles méthodes sont axées sur l'identification des bactéries nuisibles. Or, il n'y en a qu'environ 200 ou 300 qui le sont, et les autres sont des bactéries qui nous sont nécessaires.

Le président: Autrement dit, cette méthode que je tentais de vous décrire—

M. Gagnon: Il faudrait que je l'examine de plus près. Il faudrait en faire l'essai et la comparer à d'autres.

[Text]

The Chairman: But we should treat it with skepticism until it is proved?

Dr. Gagnon: No; never with skepticism. If somebody came to me and said, "Look, I have a wonderful invention". I would say, "Okay, show me what it does." The big problem with innovation is that the idea is often killed before it starts to work. You have a big committee of pères here in Ottawa who look at that and say, "Crazy idea." They may be killing the best idea that there is. This happens every day. We have to be careful that as we grow older, we keep our minds open and do not have what I call a mental block. Experience can bring that, too.

The Chairman: There is a new word in the fishing industry, "surimi".

Dr. Gagnon: Surimi, yes.

The Chairman: Have you studied that?

Dr. Gagnon: Yes.

The Chairman: Is it pure?

Dr. Gagnon: It is pure, sure. It is a good fish, but you cannot sell it under its name.

The Chairman: No.

Dr. Gagnon: These are scrod.

The Chairman: But the paste that gives it the mixture—

Dr. Gagnon: It is excellent. We will profit from irradiation of it and will be able to extend this product, because it is a product that is minced. When you mince a product, a good biologist can tell you that you are increasing the surface for the bacteria to grow. The surface cut that you make on a fillet of fish is the area you infect. We take the bacteria from the skin and cut it into the flesh. However, the centre of the fillet is perfectly safe because there is no bacteria in that area.

However, it is a different situation when you mince fish. I am sure that you all know how hamburger meat reacts. In a very short period of time it starts to look green and smells. If you make a burger out of a fish, it does not stay fresh very long. With irradiation we would have good protection with these types of products.

In terms of surimi or pollack, it seems to me that a fisherman who spends a lot of time catching fish should not throw it back. I think we should open up that type of industry. The industry would produce more work and we would be able to compete with imported products. Newfoundland has gone into that type of operation, and I think it will spread. It is a very good, healthy product but you must be careful in terms of the bacterial count and bacterial types.

The Chairman: Tell us something about the positive aspects. Are you being listened to by governments? Are you gaining any headway?

Dr. Gagnon: Not much. We are not listened to much by governments. I am sure you are aware of how they are cutting back on research. Although they say they are increasing research money, we know they are not.

[Traduction]

Le président: Mais d'ici là, il faudrait demeurer sceptique?

M. Gagnon: Non, il ne faut jamais être sceptique. Si quelqu'un me disait qu'il avait fait une fantastique découverte, je voudrais savoir de quoi il retourne. La plus grande difficulté, avec l'innovation, est que bien souvent, on tue l'idée dans l'œuf. Quand un grand comité d'Ottawa se penche sur une découverte et décide qu'elle est farfelue, il peut fort bien arriver qu'en agissant ainsi, on rejette la meilleure idée qui soit. Et cela se produit chaque jour. En vieillissant, il faut garder l'esprit ouvert et ne pas s'enfermer dans de vieilles idées. L'expérience peut aussi y contribuer.

Le président: Il y a aujourd'hui un nouveau mot dans le domaine de la pêche: surimi.

M. Gagnon: Surimi, oui.

Le président: Avez-vous examiné ce produit?

M. Gagnon: Oui.

Le président: Et est-il pur?

M. Gagnon: Tout à fait, oui. C'est un bon poisson, mais que l'on ne peut vendre sous son nom réel.

Le président: Non.

M. Gagnon: Ce sont des gades . . .

Le président: Mais le goût de cette mixture . . .

M. Gagnon: C'est excellent. L'irradiation nous permettra d'en bénéficier et d'en prolonger la durée de conservation, car ce produit est haché. Tout biologiste compétent vous dira qu'en hachant un produit, on augmente la surface où les bactéries peuvent se développer. Quand on prépare un filet de poisson, la première coupe que l'on pratique à la surface infecte le cou-teau. De là, les bactéries passent ensuite de la peau à la chair du poisson. Le centre du filet demeure toutefois tout à fait sain parce qu'il ne renferme aucune bactérie.

Mais il n'en est pas de même quand on hache le poisson. Vous savez tous, j'en suis sûr, comment réagit la viande hachée. Elle devient verte et des odeurs s'en dégagent après très peu de temps. Des boulettes de poisson ne restent pas fraîches très longtemps. L'irradiation protégerait ce genre de produit pendant plus longtemps.

Quand on parle de surimi et de merlan, il me semble que le pêcheur qui a mis tant de temps à capturer son poisson ne devrait pas avoir à le rejeter à l'eau. Je crois que nous devrions lancer ce genre d'industrie. Elle permettrait de créer davantage d'emplois et de faire concurrence aux produits importés. On s'y intéresse déjà à Terre-Neuve, et je crois que cet intérêt se répandra. C'est un très bon produit, un produit qui est sain, mais il faut en surveiller de près le compte des bactéries et les genres de bactéries qu'il renferme.

Le président: Parlez-nous un peu des aspects positifs. Les gouvernements vous écoutent-ils? Faites-vous du progrès?

M. Gagnon: Non, les gouvernements ne nous écoutent pas tellement. Vous êtes sans doute tous au courant des coupures qu'ils font dans la recherche. Malgré qu'ils prétendent aug-

[Text]

We used to have contracts with Agriculture Canada and we used to hold committees on the marketing of fish and of other products such as meat. That has stopped. We do not have one contract at the moment with Agriculture Canada whereas we used to have \$300,000 or \$400,000 of research contracts which always resulted in a product.

The Chairman: Is that because they have no money?

Dr. Gagnon: Yes. I went to the opening of the Nanaimo Station by Agriculture Canada.

The Chairman: We were there.

Dr. Gagnon: I am not talking of the fishing plant, I am talking of the new Agriculture Canada plant. I am told that they spent \$36 million on a very elaborate laboratory structure, which is the most beautiful I have ever seen. However, in the area outside we were sold the most awful hamburgers at \$3.50 each. I know that B.C. wine is very good but they served us Piquette at \$2.50 a glass. I asked if that was how they were funding their new laboratory.

Senator Corbin: I have a question of a general nature to put to our witnesses.

Est-ce que vous pourriez nous donner le fond de votre pensée sur la façon dont on distribue le poisson canadien en Amérique du Nord, c'est-à-dire en passant par Boston? Est-ce que vous auriez des éléments de recommandation à nous apporter sous ce rapport, dans le sens d'une solution typiquement canadienne qui avantagerait un peu tout le monde au Canada?

M. Gagnon: Vous savez, sénateur, cela ressemble beaucoup à l'Iron Ore, ce que l'on fait . . .

Le sénateur Corbin: Expliquez, s'il vous plaît.

M. Gagnon: Bien, on avait une ville où l'on extrayait du minerai et quand cela n'a plus été payant, ils ont dit: bien, on ferme. Alors, c'est l'argent canadien qui a été obligé de s'occuper de payer pour la ville fermée. On va faire la même chose avec Murdochville. Pourquoi? Parce que l'on expédie notre cuivre; mais, on transforme un peu plus le cuivre là-bas. Mais l'autre, c'était des grains que l'on envoyait aux États-Unis. Ce que l'on envoie nous, ce sont des blocs de poisson expédiés à Boston. Toute la mise en marché se fait par Boston.

Est-ce que l'on peut empêcher cela? On devient international mais pourquoi est-ce que l'on n'expédierait pas aussi. Je ne dis pas de fermer cela. On est les plus gros exportateurs de poisson au monde. Alors on ne pourrait pas, dans une décision politique, cela serait anti-économique de dire: on change. Je dis que c'est par éducation, par investissement . . .

Le sénateur Corbin: Permettez que j'interjette. Je réfère surtout au poisson que l'on consomme au Canada. Il paraît que . . .

M. Gagnon: . . . il va là-bas . . .

[Traduction]

menter le financement qu'ils accordent en fonction de la recherche, nous savons qu'il n'en est rien.

Nous obtenions auparavant des contrats d'Agriculture Canada, et nous avions des comités de commercialisation du poisson et d'autres produits, comme la viande. Mais tout cela est maintenant chose du passé. Nous n'avons à l'heure actuelle aucun contrat avec Agriculture Canada, aucun de ces contrats de recherches de 300 000 \$ ou 400 000 \$ qui aboutissaient infailliblement à un nouveau produit.

Le président: Est-ce à cause de l'argent?

M. Gagnon: Oui. J'ai assisté à l'inauguration de la station d'Agriculture Canada à Nanaimo.

Le président: Nous y étions nous aussi.

M. Gagnon: Je ne parle pas de l'usine de transformation de poisson, mais des nouvelles installations d'Agriculture Canada. Je me suis laissé dire que le ministère avait dépensé 36 millions de dollars pour la construction d'un laboratoire des plus élaborés, le plus beau qu'il m'ait jamais été donné de visiter. Mais toutefois, à l'extérieur, on nous vendait à 3,50 \$ chacun, les plus infects hamburgers qu'il m'ait été donné de goûter. Malgré que l'on produise de très bons vins en Colombie-Britannique, on nous a servi de la piquette à 2,50 \$ le verre. J'ai demandé si c'était comme cela qu'on entendait financer le nouveau laboratoire.

Le sénateur Corbin: J'ai une question d'ordre général à poser à nos témoins.

Could you give us the basis of your thoughts on the way we are distributing Canadian fish in North America, that is, through Boston? Would you have some recommendations to make in this regard along the lines of a typically Canadian solution which would be of some benefit to everyone in Canada?

Dr. Gagnon: You know, Senator, it looks a lot like Iron Ore, what is being done . . .

Senator Corbin: Explain, please.

Dr. Gagnon: Well, you had a city where ore was being extracted and when it no longer paid, they said: all right, we're shutting down. It was Canadian money that had to take care of paying for the city that was shut down. They are going to do the same thing with Murdochville. Why? Because we ship our copper. But they process the copper a little more there. But the other one, it was pellets they were sending to the United States. Now, us, what we're sending is fish blocks, which are sent to Boston. All the marketing is done by Boston.

Can we stop that? We're becoming international but why should we not ship as well? I am not saying we should shut that down. We are the biggest exporters of fish in the world. So we shouldn't, in a political decision, it would be anti-economical to say we're changing. I am saying it is through education, through investment . . .

Senator Corbin: Allow me to interject. I am referring in particular to the fish we consume in Canada. It appears that . . .

Dr. Gagnon: . . . it goes down there . . .

[Text]

Le sénateur Corbin: Il va là-bas et on achète notre poisson canadien sur le marché de Boston pour le manger ici au Canada.

M. Gagnon: C'est-à-dire qu'il nous revient avec une plus-value. On a payé des salaires aux Américains. Quand je mange des doigts de poisson à Montréal, y est inclu le prix payé à notre pêcheur, le transport à Boston, le travail d'usinage du produit, la plus-value ajoutée et on me le renvoie à Montréal et je le mange; donc, je paye des salaires. Cela, on le fait dans beaucoup de domaines.

Le sénateur Corbin: Il y a aussi la subvention que le gouvernement bien souvent a donné aux infrastructures pour aider le pêcheur à prendre du poisson et l'assurance-chômage qu'on lui paie l'hiver quand il n'y a pas d'autre travail pour lui.

M. Gagnon: C'est exact.

Le sénateur Corbin: Alors, on perd sur toute la ligne.

M. Gagnon: C'est drôle que leurs usines marchent à l'année longue, là-bas. Pourtant, notre poisson est congelé.

J'ai été au laboratoire principal de Campbell's Soup à Camden, par exemple. On m'a sorti des filets de poisson. J'ai regardé et là, il avait presque six ou sept mois d'âge, ce poisson.

J'ai été dans le domaine des confitures aux fraises et les fraises on n'en récolte pas en hiver, ici. Je les congelais dans le sucre et je faisais des confitures à l'année longue. Je ne faisais pas toutes les confitures durant l'été et garder l'inventaire.

Alors, on est capable de faire la même chose avec notre poisson. Notre matière première peut être utilisée pendant 12 mois par année. L'on peut faire des diners congelés et y rajouter des sauces et du beurre, dont vous parliez tantôt. Le beurre, c'est un bon produit.

Le sénateur Corbin: Bien, je ne suis pas contre.

M. Gagnon: Je vous dis qu'il faut avoir un peu d'imagination et investir dans ces choses et créer de l'emploi pour notre monde. C'est à cela que je crois et j'ai ouvert, je pense, avec ce sujet. Je ne sais pas si on ferme avec ce sujet, mais c'est ce qui nous motive et c'est à cela que l'on voudrait en arriver. C'est à cela que l'on en arrive avec le travail du docteur Kee et tout le groupe. C'est la philosophie qui nous anime.

J'espère que l'on va nous accorder la chance de le faire.

Le sénateur Corbin: Je vous remercie.

The Chairman: I want to ask a question on the effects of irradiation. Does it affect the colour, the texture, the taste or the nutritional value?

Dr. Gagnon: If it affects the taste or the texture, it cannot be put on the market. That product cannot be irradiated. Like any process, it will certainly lower the nutritive value but it will not, as they say, eliminate it completely. It will lower the nutritive value of certain vitamins.

The Chairman: Does it affect the Omega-3 which is the fatty acids in fish?

Dr. Gagnon: It may split some of the amino acid but I have to split that in my stomach to digest it in any event.

[Traduction]

Senator Corbin: It goes down there and we're buying our Canadian fish on the Boston market to eat it here in Canada.

Dr. Gagnon: That is, it comes back to us with a plus value. We have paid wages to the Americans. When I eat fish sticks in Montreal, they include the price that was paid to our fisherman, the transportation to Boston, the factory processing, the added plus value and there I am, they send it back to me in Montreal and I eat it. So, I am paying some salaries. We do that in many areas.

Senator Corbin: There is also the subsidy that the government has very frequently given to the infrastructures to help the fisherman catch the fish, the unemployment insurance he is paid during the winter when there is no other work for him.

Dr. Gagnon: True.

Senator Corbin: So, we are losing all down the line.

Dr. Gagnon: It's funny but their factories are operating year-round down there. Yet our fish is frozen.

I was at the main laboratory for Campbell's Soup in Camden. They brought out some fish fillets for me. I took a look, and that fish was almost six or seven months old.

I was in the strawberry jam field, and strawberries are not something we harvest in winter, here. I was freezing them in sugar and I was doing jams all year long. I didn't do all the jams during the summer and keep the stock.

We are capable of doing the same thing with our fish. Our raw material can be used for 12 months a year. We can make frozen dinners and add sauces and butter, which you were talking about earlier. Butter is a good product.

Senator Corbin: Well, I'm not opposed.

Dr. Gagnon: I am saying that we need to have a little imagination and invest in these things and create jobs for our people. That is what I believe in and I think I opened with that. I don't know whether we are closing with that, but that is what motivates us and that is what we want to get to. That is what we are getting to with Dr. Kee and the whole group. That is the philosophy that actuates us.

I hope that we will be given the opportunity to do so.

Senator Corbin: Thank you.

Le président: L'irradiation altère-t-elle la couleur, la texture, le goût ou la valeur nutritive des aliments?

M. Gagnon: Si elle en altère le goût ou la texture, le produit ne peut être vendu. On ne peut irradier cet aliment. Comme tout autre procédé, elle réduira sûrement la valeur nutritive de l'aliment en cause, mais elle ne l'éliminera pas complètement. Elle réduira la valeur nutritive de certaines vitamines.

Le président: Affecte-t-elle l'Oméga-3, les acides gras dans le poisson?

M. Gagnon: Il peut arriver qu'elle fractionne certains amino-acides, mais c'est un processus que devra de toute façon effectuer mon estomac au moment de la digestion.

[Text]

The Chairman: Dr. Gagnon, we thank you and your colleagues for your very refreshing and enlightening brief and the information that you have passed on to us. Many of the matters you have disclosed will help us in our study of the marketing of fish.

I hope we will be able to take advantage of the invitation you have given us to visit you and that we will be able to keep up contact with you.

Dr. Gagnon: CIC will be happy to receive you and the Institut Armand-Frappier will also welcome you. CIC is sited on the campus of Institut Armand-Frappier which means that we do not have to duplicate many of the laboratories which we already have in place. For example, we have a centre of biology, a centre of immunology and a centre of epidemiology.

All we built were the laboratories that were missing in the infrastructure of the Institut. In fact, there are 90 Ph.D.s working in the Institut and we have a lot of people doing research who all collaborate. So we would like to show you this. Next year will be the fiftieth anniversary of the creation of the Institut Armand-Frappier. This year it is the hundredth anniversary for Pasteur and next year it will be the fiftieth anniversary for us.

The Chairman: Perhaps you will let us know when you will be having the celebration.

Dr. Gagnon: Certainly; but we would like you to come to see us this year, in the fall of '87.

Senator Molgat: Perhaps Dr. Gagnon could send us some information on other areas which he mentioned, such as added value and more Canadian products. He touched on shrimp, but I gathered from his comments that there were others, such as new products and new approaches. If it pertains to fish, perhaps he could give us more information.

Dr. Gagnon: I will not give you the whole list, but we are considering many different products. Also we are joining with agriculture locally. For instance, potatoes are the base for many products, and particularly with fish we could make a beautiful product. The only thing that will stop us is our imagination. We need the means to study and develop it.

The Chairman: Also with respect to underutilized species, on which they could do a good job.

Senator Molgat: Also better marketing of present species.

The Chairman: We thank you again, Dr. Gagnon.

Dr. Gagnon: It was a pleasure. We are at your disposal at any time.

[Traduction]

Le président: Monsieur Gagnon, nous vous remercions, ainsi que vos collègues, des idées très rafraîchissantes et enrichissantes que vous nous avez transmises dans votre mémoire. Nombre d'entre elles nous seront utiles dans le cadre de notre étude de la commercialisation du poisson.

J'espère que nous pourrions profiter de l'invitation que vous nous avez faite et que nous pourrions garder le contact avec vous.

M. Gagnon: Nous serons heureux de vous accueillir au CIC, et cela vaut aussi pour l'Institut Armand-Frappier. Le CIC est installé sur le campus de l'Institut, ce qui nous permet d'utiliser en commun bon nombre des laboratoires existants, par exemple, nos centres de biologie, d'immunologie, d'épidémiologie.

Nous n'avons eu à construire que les laboratoires qui manquaient dans l'infrastructure de l'Institut. Il y a 90 chercheurs possédant un doctorat qui travaillent actuellement à l'Institut, et nombreux sont ceux qui collaborent entre eux dans leurs travaux de recherches. Nous souhaiterions donc vous montrer tout cela. Nous célébrerons l'an prochain le cinquantième anniversaire de la création de l'Institut Armand-Frappier. Cette année, c'est le centième anniversaire de Pasteur, et l'année prochaine, nous célébrerons notre cinquantième anniversaire.

Le président: Vous pourriez peut-être nous communiquer la date de la célébration.

M. Gagnon: mais; mais nous souhaiterions que vous veniez nous rendre visite cette année, à l'automne.

Le sénateur Molgat: Monsieur Gagnon, vous pourriez peut-être nous faire parvenir quelques renseignements sur d'autres éléments que vous avez mentionnés: sur la valeur ajoutée et l'augmentation des produits canadiens, par exemple. Vous nous avez parlé un peu de la crevette, mais vos observations me laissent soupçonner qu'il doit y avoir encore certains autres aspects qui pourraient être intéressants, comme les nouveaux produits et les nouvelles méthodes. Vous pourriez peut-être nous faire parvenir davantage de renseignements sur ceux qui ont trait au poisson.

M. Gagnon: Je ne vous énumérerai pas toute la liste des différents produits que nous étudions à l'heure actuelle, car ils sont nombreux. Nous travaillons aussi avec les agriculteurs de la province. Par exemple, la pomme de terre sert de base à bien des produits, et avec le poisson, notamment, nous pourrions fabriquer un merveilleux produit. Notre élan ne peut être freiné que si l'imagination nous fait défaut. Nous avons besoin des moyens nécessaires pour l'étudier et le développer.

Le président: Et cela vaut aussi pour les espèces sous-utilisées dont on pourrait améliorer l'exploitation.

Le sénateur Molgat: En plus de la mise en marché des espèces que l'on exploite à l'heure actuelle.

Le président: Monsieur Gagnon, merci encore une fois.

M. Gagnon: C'est moi qui vous remercie. Vous pouvez toujours compter sur nous.

[Text]

The Chairman: That concludes today's meeting. The steering committee may need to meet for a couple of minutes.

The committee adjourned.

[Traduction]

Le président: Et cela met un terme à notre séance d'aujourd'hui. Il faudrait peut-être que le comité directeur se réunisse pour une ou deux minutes.

La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnement et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

WITNESSES—TÉMOINS

From the Institut Armand-Frappier:

Dr. Marcel Gagnon, Ph.D., Director, Research Centre and Applied Food Service, and Executive Director, Canadian Irradiation Centre;

Mr. Raymond Charbonneau, M.Sc., Professor, and Director of Research, Canadian Irradiation Centre;

Dr. Gilles Lamoureux, M.D., Ph.D., Professor of Immunology.

In attendance:

From Atomic Energy of Canada, Radiochemical Company:

Mr. Bruce K. Wilson, Director of Marketing, Industrial Irradiation Division, and Executive Director, Canadian Irradiation Centre.

De l'Institut Armand-Frappier:

M. Marcel Gagnon, Ph.D., directeur, Centre de recherches en sciences appliquées à l'alimentation et directeur exécutif, Centre d'irradiation du Canada;

M. Raymond Charbonneau, M.Sc., professeur et directeur de la recherche, Centre d'irradiation du Canada;

D^r Gilles Lamoureux, M.D., Ph.D., professeur d'immunologie.

Également présent:

De la Société radiochimique de l'Énergie atomique du Canada:

M. Bruce K. Wilson, directeur de la commercialisation, Division de l'irradiation industrielle, et directeur exécutif, Centre d'irradiation du Canada.



Second Session
Thirty-third Parliament, 1986-87

Deuxième session de la
trente-troisième législature, 1986-1987

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent des*

Fisheries

Chairman:
The Honourable JACK MARSHALL

Pêches

Président:
L'honorable JACK MARSHALL

Tuesday, June 16, 1987

Le mardi 16 juin 1987

Issue No. 20

Twentieth proceedings on:

The examination of all aspects of
the marketing of fish in Canada
and all implications thereof

Fascicule n° 20

Vingtième fascicule concernant:

L'étude de la commercialisation du poisson
au Canada dans tous ses aspects et
répercussions



WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
FISHERIES

Chairman: The Honourable Jack Marshall

Deputy Chairman: The Honourable L. Norbert Thériault

and

The Honourable Senators:

| | |
|------------------|----------------|
| Bielish | Molgat |
| Cochrane | *Murray, P.C. |
| Corbin | (or Doody) |
| Cottreau | Perrault, P.C. |
| Le Moyne | Rossiter |
| *MacEachen, P.C. | Simard |
| (or Frith) | Watt |

**Ex Officio Members*

(Quorum 4)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES
PÊCHES

Président: L'honorable Jack Marshall

Vice-président: L'honorable L. Norbert Thériault

et

Les honorables sénateurs:

| | |
|------------------|----------------|
| Bielish | Molgat |
| Cochrane | *Murray, c.p. |
| Corbin | (ou Doody) |
| Cottreau | Perrault, c.p. |
| Le Moyne | Rossiter |
| *MacEachen, c.p. | Simard |
| (ou Frith) | Watt |

**Membres d'office*

(Quorum 4)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate, on Tuesday, October 28, 1986:

"Pursuant to the Order of the Day, the Senate resumed debate on the motion of the Honourable Senator Marshall, seconded by the Honourable Senator Murray, P.C.:

That the Standing Senate Committee on Fisheries be authorized to examine all aspects of the marketing of fish in Canada, and all implications thereof;

That the papers and evidence received and taken on the subject before the Committee during the 1st Session of the 33rd Parliament be referred to the Committee; and

That the Committee report no later than September 15, 1987.

After debate, and—

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative."

Le greffier du Sénat

Charles A. Lussier

Clerk of the Senate

Tuesday, March 31, 1987

The Standing Senate Committee on Fisheries has the honour to present its

FOURTH REPORT

Your Committee, which was authorized by the Senate on October 28, 1986, to examine all aspects of the marketing of fish in Canada, and all implications thereof, respectfully requests that the date of presenting its final report be extended from 15 September 1987 to no later than 31 March 1988.

Respectfully submitted,

Le président

JACK MARSHALL

Chairman

"With leave of the Senate,

The Honourable Senator Marshall moved, seconded by the Honourable Senator Macdonald (*Cape Breton*), that the Report be adopted now.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative."

Le greffier du Sénat

Charles A. Lussier

Clerk of the Senate

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat le mardi 28 octobre 1986:

«Suivant l'Ordre du jour, le Sénat reprend le débat sur la motion de l'honorable sénateur Marshall, appuyé par l'honorable sénateur Murray, C.P.,

Que le Comité sénatorial permanent des pêches soit autorisé à étudier la commercialisation du poisson au Canada dans tous ses aspects et répercussions;

Que les documents et témoignages recueillis à ce sujet par le Comité au cours de la 1^{re} session du 33^e Parlement soient déférés à ce Comité, et

Que le Comité fasse rapport au Sénat au plus tard le 15 septembre 1987.

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

Le mardi 31 mars 1987

Le Comité sénatorial permanent des pêches présente son

QUATRIÈME RAPPORT

Votre Comité, qui a été autorisé par le Sénat le 28 octobre 1986 à étudier la commercialisation du poisson au Canada dans tous ses aspects et répercussions, demande respectueusement que la date de présentation de son rapport final soit reportée du 15 septembre 1987 au 31 mars 1988, au plus tard.

Respectueusement soumis,

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Marshall propose, appuyé par l'honorable sénateur Macdonald (*Cap-Breton*), que le rapport soit adopté dès maintenant.

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, JUNE 16, 1987
(33)

[Text]

The Standing Senate Committee on Fisheries met this day at 11:09 a.m., the Chairman, the Honourable Senator Jack Marshall, presiding.

Members of the Committee present: The Honourable Senators Bielish, Corbin, Cottreau, Le Moyne, Marshall, Simard and Watt. (7)

Other Senator present: The Honourable Senator Phillips. (1)

In attendance: Mr. Vince Gobuyan, Director of Research of the Committee, Research Branch, Library of Parliament; Mr. Claude Emery, Research Officer, Research Branch, Library of Parliament; and Mr. Alan Richardson, Research Assistant, Research Branch, Library of Parliament:

Also in attendance: The Official Reporters of the Senate.

Witnesses:

From the Department of Fisheries and Oceans:

Miss Nancy Dale, Assistant Director, Market Analysis, Policy and Program Planning;

Mr. Daniel G. Caron, Chief, Economics Services, Quebec Region;

Mr. Hugh Trudeau, Area Manager, Southern New Brunswick, Scotia-Fundy Region;

Mr. Jim B. Jones, Director, Program Coordination & Economics, Gulf Region;

Mr. Martin Foubert, Senior Market Analyst, Market Analysis, Economic and Commercial Analysis Directorate;

Mr. Bertin Leblanc, Senior Analyst, Marketing and International Policy, Gulf Region.

The Committee resumed the examination of all aspects of the marketing of fish in Canada, and all implications thereof.

The witnesses made a presentation and answered questions.

At 12:45 p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 16 JUIN 1987
(33)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des pêches se réunit aujourd'hui à 11 h 09 sous la présidence de l'honorable sénateur Jack Marshall (président).

Membres du Comité présents: Les honorables sénateurs Bielish, Corbin, Cottreau, Le Moyne, Marshall, Simard et Watt. (7)

Autre sénateur présent: L'honorable sénateur Phillips. (1)

Également présents: M. Vince Gobuyan, directeur des recherches du Comité, Service de recherche, Bibliothèque du Parlement; M. Claude Emery, attaché de recherche, Service de recherche, Bibliothèque du Parlement; et M. Alan Richardson, attaché de recherche, Service de recherche, Bibliothèque du Parlement.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

Témoins:

Du ministère des Pêches et des Océans:

M^{lle} Nancy Dale, directeur adjoint, Analyse des marchés, Politiques et planification des programmes;

M. Daniel G. Caron, chef, Service de l'Économie, Région du Québec;

M. Hugh Trudeau, directeur de région, Sud du Nouveau-Brunswick, Région de la Nouvelle-Écosse et de la Baie de Fundy;

M. Jim B. Jones, directeur, Coordination des programmes et de l'Économie, Région du Golfe;

M. Martin Foubert, analyste principal des marchés, Analyse des marchés, Direction générale de l'analyse économique et commerciale;

M. Bertin Leblanc, analyste principal, Commercialisation et politique internationale, Région du Golfe.

Le Comité reprend l'étude de la commercialisation du poisson au Canada dans tous ses aspects et répercussions.

Les témoins présentent un exposé et répondent aux questions.

A 12 h 45, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

Le greffier du Comité

Diane Deschamps

Clerk of the Committee

EVIDENCE

Ottawa, Tuesday, June 16, 1987

[Text]

The Standing Senate Committee on Fisheries met this day at 11:00 a.m. to examine all aspects of the marketing of fish in Canada and all implications thereof.

Senator Jack Marshall (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, today we hear the story about New Brunswick and Quebec concerning fisheries, and hopefully it will help us when we leave on our trip on July 5. I am pleased that we have with us today Mrs. Nancy Dale, Assistant Director, Market Analysis, Policy and Program Planning.

We welcome you, Nancy, and I would ask you to introduce your colleagues, and others who will be briefing us on today's agenda.

Miss Nancy Dale, Assistant Director, Market Analysis, Policy and Program Planning, Department of Fisheries and Oceans: Thank you, Mr. Chairman. On my right is Mr. Daniel Caron, the Chief of Economic Services for the Quebec Region. Next to him is Mr. Jim Jones, who is the Director, Program Coordination and Economics for the Gulf Region, in Moncton; and on his right is Mr. Hugh Trudeau, who is the Area Manager for Southern New Brunswick.

There are two other officials with us. They are Mr. Bertin Leblanc, who is with the Gulf Region; and Mr. Martin Foubert, who is a Senior Marketing Analyst in my group in Ottawa.

Mr. Chairman and honourable senators, I am very pleased to have been invited to speak to you today in advance of your trip to the east. It is obviously important for you to have information that will help you in dealing with some of the groups you will meet and some of the issues you will discuss. I thought the way we would approach it is that I would give you a fairly general overview that is fairly short, which summarizes some of the market issues of importance to Quebec and New Brunswick producers, following which I will turn it over to my regional counterparts who will give you a more local presentation dealing with issues of concern to the actual producers who operate in the areas you will be visiting.

I will make fairly general comments because I realize that many of you have been looking at market issues over the past number of months, and I am sure that many of you are familiar with the major market trends that have occurred over the past year.

To put Quebec and New Brunswick in perspective, I will first mention that, in terms of the place they hold with regard to Canadian exports generally, shellfish exports from Quebec represent about 12 per cent of total shellfish exports from Canada. Groundfish represents about 5 per cent and pelagic species represent under one per cent. In the case of New Brunswick, shellfish represents about 28 per cent of Canada's export of shellfish; groundfish is about the same as Quebec, around 4 per cent; and pelagic fish represents about 2 per cent of total exports.

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mardi 16 juin 1987

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des pêches se réunit à 11 heures pour examiner la commercialisation du poisson au Canada dans tous ses aspects et répercussions.

Le sénateur Jack Marshall (*président*) assure la présidence.

Le président: Honorables sénateurs, nous allons entendre aujourd'hui l'historique des pêches au Nouveau-Brunswick et au Québec et j'espère que cela nous aidera lorsque nous partirons en tournée le 5 juillet. Nous avons le plaisir d'accueillir aujourd'hui M^{me} Nancy Dale, directeur adjoint, Analyse des marchés, Politique et planification des programmes.

Nous vous souhaitons la bienvenue, Nancy; je vous saurais gré de nous présenter vos collègues et autres collaborateurs qui témoigneront aujourd'hui.

Mlle Nancy Dale, directeur adjoint, Analyse des marchés, Politique et planification des programmes, ministère des Pêches et des Océans: Merci, monsieur le président. À ma droite, M. Daniel G. Caron, chef, Services de l'Économique, Région du Québec. À côté de lui, M. Jim Jones, directeur, Coordination des programmes et de l'Économique, Région du golfe, à Moncton et à sa droite, M. Hugh Trudeau, gestionnaire de la région du sud de Nouveau-Brunswick.

Deux autres fonctionnaires nous accompagnent. Il s'agit de M. Bertin Leblanc, de la région du Golfe, et M. Martin Foubert, Analyste supérieur en commercialisation dans mon groupe d'Ottawa.

Monsieur le président, honorables sénateurs, je suis très heureuse que vous m'ayez invitée à vous rencontrer avant votre voyage dans l'Est. Vous aurez affaire à différents groupes et, bien sûr, il est important que vous soyez bien informés sur ce dossier. Je me propose de vous présenter un bref aperçu général sur les facteurs du marché qui sont importants pour les producteurs du Québec et du Nouveau-Brunswick. Je donnerai ensuite la parole à mes homologues régionaux et ils vous parleront plus particulièrement des problèmes plus locaux que rencontrent les producteurs des régions que vous allez visiter.

Je me contenterai de faire des remarques assez générales parce que je sais que vous étudiez les questions du marché depuis plusieurs mois et que, certains d'entre vous, du moins, sont au courant des principales tendances du marché depuis un an.

Pour mieux situer le Québec et le Nouveau-Brunswick par rapport à l'ensemble du Canada, sachez tout d'abord que 12 p. 100 de l'ensemble des exportations canadiennes de crustacés viennent du Québec, ainsi qu'environ 5 p. 100 des exportations de poissons de fond et un peu moins d'un pour cent des exportations d'espèces pélagiques. Dans le cas du Nouveau-Brunswick, les crustacés représentent environ 28 p. 100 des exportations canadiennes, le poisson de fond environ 4 p. 100, à peu près comme au Québec, et les espèces pélagiques, environ 2 p. 100.

[Text]

That gives you a global picture in terms of where the two provinces fit in Canadian terms. I will put on the screen an overhead of the actual exports and you will see the relative importance.

In this particular overhead you will notice that there actually has been a slight decline in the total exports from the Province of Quebec. In 1982 there was a larger export of products which fall into what is called the "others" category. Today we were trying to track down what exactly that "others" group is. According to someone in my branch that probably had to do with meal production that occurred in 1982, which has not occurred subsequently.

I apologize for one problem with the overhead. Groundfish is shown on the lower part of the graph. We will trace the way that groundfish has moved from 1982. It dropped a bit and then it has come back up. It is about where it was in 1982. Shellfish has increased somewhat. That is the striped category. Pelagics have shrunk from 1982 and 1983 to 1986; and the "others" category has dropped quite dramatically. Perhaps my Quebec colleague will comment on that when he touches on more detailed Quebec issues.

In the case of 1986, for Quebec groundfish represents about 55 per cent, shellfish 23 per cent, other fish 12 per cent and pelagic 10 per cent. In the case of New Brunswick—

The Chairman: Will we be able to get copies of those?

Miss Dale: Yes; there are copies in the hand-outs. Actually the copies are better than the overheads; so you might prefer to look at what you have in the information package.

In the case of New Brunswick, the volume of exports, although it has shifted from year to year, last year was at about the same level as in 1982. You will notice that the darkest section of the graph is pelagics, which obviously dominates New Brunswick exports. Here we are talking about the volume of exports. We will look at some graphs later which have to do with the value, which will look quite different.

In the case of groundfish, exports have been fairly steady. It is a relatively low percentage of the total. Shellfish has also been relatively steady, in terms of the volume, and also the "others" category.

In terms of 1986, pelagic fish represents 53 per cent of the volume of exports. Shellfish represents 22 per cent, groundfish 18 per cent, and other fish 7 per cent. So you can see that in this instance, pelagics fish is very important to Quebec and certainly important in the areas that you will be visiting.

The other aspect I looked at was value, because obviously the return that you get from a particular species will vary con-

[Traduction]

Cela vous donne une idée de la façon dont se situent ces deux provinces par rapport à l'ensemble du Canada. Je vais vous montrer une diapositive vous indiquant l'ensemble des exportations et l'importance relative de chacune de ces deux provinces.

Sur cette diapositive, vous remarquerez que le total des exportations de la province de Québec a légèrement diminué. En 1982, une bonne partie des produits exportés par la province de Québec faisaient partie de la rubrique «autres». Aujourd'hui, nous essayons de savoir ce qu'inclut cette catégorie. D'après un responsable de ma division, les chiffres de 1982 s'expliqueraient par une importante production de farine de poisson cette année-là.

Excusez-moi, cette diapositive n'est pas très claire. Le poisson de fond figure sur la partie inférieure du graphique. Nous pouvons voir comment les exportations de poisson de fond ont évolué depuis 1982. Elles ont d'abord enregistré une légère baisse puis ont repris. Aujourd'hui, on se retrouve à peu près au niveau de 1982. Pour les crustacés, les exportations ont légèrement augmenté. Il s'agit de la case hachurée. Quant aux espèces pélagiques, on note une diminution entre 1982-1983 et 1986; quant à la catégorie «autres», vous remarquez une baisse assez marquée. Mon collègue du Québec pourra peut-être vous en parler lorsqu'il vous exposera plus en détail les problèmes spécifiques du Québec.

En 1986, les exportations de poisson de fond du Québec représentent environ 55 p. 100, les exportations de crustacés 23 p. 100, celles des autres espèces 12 p. 100 et celles des espèces pélagiques 10 p. 100. Dans le cas du Nouveau-Brunswick ...

Le président: Pourrions-nous obtenir des exemplaires de ces documents?

Mlle Dale: Oui, vous en trouverez des exemplaires dans vos brochures. En fait, ces imprimés sont de meilleure qualité que mes diapositives. Vous préféreriez peut-être consulter votre documentation.

Dans le cas du Nouveau-Brunswick, le volume des exportations a légèrement varié d'une année à l'autre, mais l'an dernier, le niveau des exportations était le même qu'en 1982. La case la plus foncée représente les espèces pélagiques et vous remarquerez qu'elle domine les exportations du Nouveau-Brunswick. Je parle ici du volume des exportations. Je vous montrerai plus tard des diapositives portant sur la valeur des exportations, ce qui est tout à fait différent.

Dans le cas du poisson de fond, les exportations ont été assez stables. Le poisson de fond représente un pourcentage relativement peu élevé du total. Le volume des exportations de crustacés et de poissons appartenant à la catégorie «autres» ont également été relativement stables.

En 1986, les espèces pélagiques représentent 53 p. 100 du volume des exportations. Les crustacés en représentent 22 p. 100, le poisson de fond 18 p. 100 et la catégorie «autres» 7 p. 100. Dans ce cas, vous pouvez voir que les espèces pélagiques sont très importantes pour le Québec et en particulier pour les régions que vous allez visiter.

Nous nous sommes également penchés sur la valeur des exportations. De toute évidence, les revenus engendrés par une

[Text]

siderably. In the case of Quebec, you will notice that while the volume went down, the value has definitely gone up. The value of groundfish has gone up—that is the lowest part of the graph. The value of pelagics has remained about the same. The value of shellfish has gone up fairly dramatically; and the value of the “others” category has not really changed that much even though the volume has gone down. It certainly reflects what we all know about what has been happening in markets during the past few years in terms of price.

In the case of 1986, for value Quebec exported 51 per cent shellfish, 41 per cent groundfish, 5 per cent pelagic, and about 3 per cent “others”. So, from the point of view of Quebec, shellfish, in terms of revenue, is the biggest generator of income.

New Brunswick has experienced essentially the same thing as Quebec, in terms of increase in value of exports. Groundfish has not changed that dramatically. You will notice that the most interesting thing about these graphs is that if you keep in mind the graph on the volume of exports for New Brunswick, the volume of pelagics exported is quite large out of the total, but, in fact, the value of pelagics is quite small in the total picture. It has remained somewhat steady, although the value is definitely higher in 1986 than it had been in, say, 1982 or 1983.

Shellfish is where you see the most dramatic increase in value, and that essentially reflects the same thing that we saw in the Quebec material. For New Brunswick for 1986, shellfish is 59 per cent of the total value of exports; pelagics is 26 per cent; groundfish is 14 per cent, and other fish is one per cent.

So, in summary, Quebec exports more groundfish but receives higher revenue on shellfish, whereas New Brunswick exports more pelagic fish but also receives higher revenues on shellfish. That gives you a rough idea of the species which are exported from the two provinces, and also an idea of the species that are of most importance to producers from those areas.

I thought we might now move to a discussion on the markets for those particular species we have identified as being important. In the case of groundfish and shellfish, which are obviously important for both provinces, the markets have been in very good shape in the last few years. This slide illustrates cod prices. The line graph gives you an idea about how prices have changed in the last year. We will start with the lowest line, which represents cod-block prices. You will notice that the lowest line moves up fairly gradually from April 1986 to April 1987. There are some predictions that by the end of this year cod-block prices may be as high as \$2 per pound. There are a number of different factors which explain such a line. To some extent it is because there has been a fairly gradual increase in price. We have not seen as dramatic an increase in the case of blocks as we have seen in the case of fillets. As I say, generally speaking, people are fairly optimistic with respect to block production.

The Chairman: What about the customers?

[Traduction]

espèce donnée varient beaucoup. Dans le cas du Québec, vous remarquerez que la valeur des exportations a augmenté même si le volume a diminué. La valeur des exportations de poisson de fond a augmenté, comme vous le voyez sur la partie inférieure du graphique. La valeur des exportations des espèces pélagiques n'a pratiquement pas bougé. La valeur des exportations de crustacés a connu une hausse marquée. Quant aux espèces «autres», leur valeur n'a pas vraiment changé même si le volume a diminué. Ces résultats correspondent aux tendances que nous observons depuis quelques années sur le marché au niveau des prix.

En 1986, les crustacés représentent 51 p. 100 de la valeur des exportations du Québec, le poisson de fond 41 p. 100, les espèces pélagiques 5 p. 100 et les espèces «autres» environ 3 p. 100. Pour le Québec, on voit que les crustacés représentent la principale source de revenu.

Comme au Québec, la valeur des exportations du Nouveau-Brunswick a augmenté. La situation n'a pas tellement changé pour le poisson de fond. Ce qui est intéressant lorsque l'on compare ces deux graphiques, c'est que le volume des exportations d'espèces pélagiques du Nouveau-Brunswick est relativement élevé par rapport à l'ensemble, alors que la valeur de ces exportations est relativement minime. La valeur des exportations d'espèces pélagiques est restée stable, malgré une hausse marquée en 1986 par rapport à 1982 ou 1983, par exemple.

C'est au niveau des crustacés que l'augmentation de la valeur est la plus forte, et c'est le même cas au Québec, d'ailleurs. En 1986, la valeur des exportations de crustacés du Nouveau-Brunswick représente 59 p. 100 de la valeur totale des exportations; celle des espèces pélagiques, 26 p. 100; celle du poisson de fond, 14 p. 100, et celle des autres espèces 1 p. 100.

En résumé, le Québec exporte davantage de poisson de fond que de crustacés même si ces derniers lui rapportent davantage, alors que le Nouveau-Brunswick exporte davantage d'espèces pélagiques, même si les crustacés lui rapportent également davantage. Cela vous donne une idée générale des espèces exportées par ces deux provinces ainsi que des espèces ayant le plus d'importance pour les producteurs de ces régions.

J'aimerais maintenant vous parler des marchés des espèces que nous avons identifiées comme étant importantes. Dans le cas du poisson de fond et des crustacés, espèces importantes pour les deux provinces, le marché est bon depuis quelques années. Vous voyez sur cette diapositive l'évolution des prix de la morue. Ce graphique linéaire vous donne une idée de l'évolution des prix au cours de l'année dernière. Nous allons commencer avec la ligne du bas, qui représente le prix de la morue en bloc. Vous remarquerez qu'entre avril 1986 et avril 1987, la ligne du bas remonte progressivement. D'après certaines prévisions, le prix de la morue en bloc pourrait atteindre 2 \$ la livre à la fin de l'année. Plusieurs facteurs entrent en jeu. Dans une certaine mesure, on peut dire que les prix ont progressivement augmenté. Dans le cas de la morue en bloc, cette augmentation n'a pas été aussi marquée que pour les filets. De façon générale, les producteurs sont assez optimistes concernant le prix de la morue en bloc.

Le président: Et les consommateurs?

[Text]

Miss Dale: The customers do not like to pay the high prices, but considering the demand for cod generally, certainly within the last year, most people looking at the market feel that it will continue to be fairly good. I don't think people are predicting that it will be the same as this past year, but I think the consumer still likes to eat cod and is still buying it. When we talk about fillets, we will touch on the issue of consumer resistance.

There is another point with respect to cod-blocks. As of April of this year, inventories are the lowest in five years, which is another factor that explains why prices are continuing to move up. One note of caution is that when you start predicting the future it always gets a little difficult, but the committee may know better than I do, as a result of its trip out west and, I believe, to Alaska, that there is a lot of concern about what is happening to the Alaskan pollack fishery. They are producing a lot of blocks that are finding reasonable market acceptance. Their prices tend to be lower, which may explain to some extent why cod-block prices have not moved up more dramatically. At this point the general feeling is that cod-block prices will remain strong, which is particularly important to Quebec, and to a lesser extent to New Brunswick.

Let me now move to fillet prices. Again, most people are familiar with what has happened over the last year. There had been a very dramatic increase up to the early part of this year. This Slide shows two different products that are produced from fillets. One is a five-pound pack called "one-to-threes". This pack has experienced some problems in the past few months, beginning in about March or April. The "one-to-three" line is the lower line on the slide. It has experienced problems for a number of different reasons. As you probably know, because fillet prices have been very strong in the past year, many producers have moved into fillet production, which has resulted in an increase in the product on the market. Sales were high prior to Easter, which caused a lot of the product to be put into the marketplace at one time. A number of people believe that buyers in the United States are waiting to see what happens with regard to the Newfoundland inshore cod fishery and are holding back from buying, pending some indications of how good that fishery will be. Obviously, if that is a very good fishery, which, on the one hand, everybody hopes will be the case, it could have an impact on prices over the summer months. On the other hand, if the fishery remains as it has been in the past number of years, we expect that prices for that particular pack will probably go back up in the fall.

The other fillet pack is based on one or two fillets per pack. Prices here have been very strong but have eased off slightly in the past few months, which is a fairly normal trend. We expect that about the fall of this year fillet prices will increase, not as dramatically as they did last year, but certainly to some extent.

The Chairman: Is the graph showing that one-to-two fillets cost less than one-to-three fillets?

Miss Dale: It is a fault in the graph. The top line shows one-to-two fillets, which are more expensive.

In the case of red fish, which is particularly important to a place like the Magdalen Islands, which, I understand, this

[Traduction]

Mlle Dale: Les consommateurs n'aiment pas que les prix augmentent, mais étant donné que l'an dernier la demande de morue a augmenté, la plupart des analystes estiment que le marché continuera d'être assez bon. Je ne pense pas que l'on prévoit qu'il soit aussi bon que l'année passée, mais je pense que les consommateurs qui aiment la morue continueront d'en acheter. Lorsque nous parlerons des filets, nous aborderons le problème de la résistance des consommateurs.

Autre chose à propos de la morue en bloc. En avril dernier, les inventaires ont connu leur niveau le plus bas en cinq ans, ce qui est un autre facteur d'augmentation des prix. Lorsque l'on cherche à prédire l'avenir, c'est toujours difficile, mais j'aimerais quand même faire une petite mise en garde: la production de goberge de l'Alaska semble poser quelques problèmes et je suppose que vous en savez peut-être plus que moi là-dessus suite à votre voyage dans l'Ouest. L'Alaska produit de la goberge en bloc et celle-ci est relativement bien acceptée sur le marché. Les prix ont tendance à être plus bas, ce qui explique peut-être la stabilité relative du prix de la morue en bloc. Pour le moment, on pense que le prix de la morue en bloc restera ferme, ce qui est particulièrement important pour le Québec et, dans une moindre mesure, pour le Nouveau-Brunswick.

J'aimerais maintenant parler du prix des filets. La plupart d'entre vous savez sans doute ce qui s'est passé l'an dernier. Au début de l'année, le prix des filets a considérablement augmenté. Cette diapositive vous montre deux produits différents, fabriqués à partir de filets. Le premier produit se vend en paquets de 5 livres, que l'on appelle des «un-sur-trois». Depuis mars ou avril dernier, ce produit connaît quelques difficultés. C'est la ligne la plus basse du graphique. Ces difficultés s'expliquent par plusieurs raisons. Comme vous le savez sans doute, la hausse du prix des filets l'an dernier a encouragé de nombreux producteurs à se lancer dans la production de filets, ce qui a provoqué une augmentation de l'offre sur le marché. Jusqu'à Pâques, les ventes ont été élevées et un volume important de produits s'est trouvé mis en marché en même temps. Beaucoup de gens estiment que les acheteurs américains attendent de voir les résultats de la pêche à la morue le long des côtes de Terre-Neuve avant d'acheter. Si la pêche est très bonne, ce que tout le monde espère, cela risque d'avoir un impact sur les prix pendant l'été. D'autre part, si la pêche est comparable à celle des dernières années, on peut s'attendre à ce que les prix remontent à l'automne.

Les filets se vendent habituellement en paquets de un ou deux filets. Les prix sont restés fermes avec une légère baisse au cours des derniers mois, ce qui est normal. Nous pensons qu'à l'automne le prix va augmenter, mais sans doute de façon moins marquée que l'an dernier.

Le président: Ce graphique semble indiquer que le prix des paquets de un à deux filets soit inférieur à celui des paquets de un à trois filets. C'est normal?

Mlle Dale: C'est une erreur. La ligne du haut représente les paquets de un à deux filets, qui sont plus chers.

Dans le cas de la sébaste, poisson particulièrement important pour les Îles-de-la-Madeleine, que votre comité va visiter,

[Text]

committee will visit on its trip, the market has been quite strong. We have had some problems in trying to enter the Japanese market for red fish. Over the past number of years Canadian producers have hoped to penetrate that market, but have not to any great extent been successful. The United States is our prime market for red fish. For 1986 and early 1987 the U.S. market has remained relatively strong. The Japanese market has been somewhat soft because of increased supplies last year. However, that has not affected to any large extent those Canadians who are producing red fish. We think that the U.S. market will continue to be a good outlet for red fish produced in Quebec and New Brunswick.

The other type of groundfish product that is very important to producers, particularly those of Quebec, and to a lesser extent those of New Brunswick, is saltfish. The markets for saltfish this year are strong, just as they were last year. Sales of saltfish in 1986 increased only one per cent in volume, which is largely explained by the lack of supply of fish, but increased 37 per cent in value. In fact, in 1986 the value was \$145.7 million. The EEC imported 27 per cent of the total 1986 exports of salted cod. The United States was the next largest market. Portugal received a lower volume of salted cod in 1986, but that is as a result of joining the EEC, which seemed inclined to purchase higher-valued salted cod.

We have seen a shift in the exports of salted fish in the past few years. There are more exports of lighter salted cod because of the convenience to consumers. Certainly this has helped in the sales of the famous Gaspé cured. The sales of Gaspé cured also went up in the United States as a result of the imposition of anti-dumping duties on some salted cod products. They were not covered by the duty that was put in place. In fact, sales of Gaspé cured to the U.S. and Puerto Rico were up 72 per cent from 1985 to 1986. Therefore, you will probably hear relatively good things from the producers in the Gaspé, at least in terms of what has been happening up until now.

Another shift in trend is that there has been a higher demand for high moisture content saltfish for the Iberian drying industry, which has caused raw material prices to go up. Thirdly, because there has been a demand for fresh and frozen cod products, utilization for saltfish has shifted, to some extent, to other species such as white hake and Atlantic pollock.

We will now move from groundfish to shellfish, which is another group of species that, as you can see from the earlier slides, are very important for Quebec and New Brunswick. Shellfish markets can be characterized by strong demand, high but stable prices and, in some cases, uncertain supply.

First, I will talk about crab, and I certainly think you will hear about crab on your trip and also from some of the officials who will speak after I do. With respect to crab prices, it is interesting to look at the kind of price range you are talking about for shellfish species; in the case of crab over the last

[Traduction]

je crois, le marché a été assez fort. Les ventes de sébaste ont connu certaines difficultés sur le marché japonais. Depuis quelques années, les producteurs canadiens s'efforcent de pénétrer ce marché sans grand succès. Les États-Unis sont notre premier marché pour la sébaste. En 1986 et au début 1987, le marché américain a été assez fort. À cause de l'augmentation de l'offre, l'an dernier, le marché japonais est encore assez mou. Cependant, cela n'affecte pas vraiment les Canadiens qui produisent de la sébaste. Nous pensons que le marché américain continuera d'absorber la sébaste du Québec et du Nouveau-Brunswick.

Le poisson de fond salé est un autre produit très important pour les producteurs, peut-être plus pour ceux du Québec que pour ceux du Nouveau-Brunswick. Cette année, le marché du poisson salé est bon, tout comme l'an dernier. En 1986, le volume des ventes de poisson salé n'a augmenté que de un pour cent, à cause d'une diminution de l'offre, mais la valeur des ventes a augmenté de 37 p. 100. En réalité, la valeur des ventes de poisson salé a été de 145.7 millions de dollars en 1986. En 1986, la CEE a absorbé 27 p. 100 de l'ensemble des exportations de morue salée. Les États-Unis ont été notre deuxième marché. En 1986, les importations de morue salée du Portugal ont diminué, mais cela s'explique peut-être par l'adhésion de ce pays à la CEE. En effet, la CEE a tendance à importer davantage de morue salée.

Nous avons assisté au cours des dernières années à une modification de la tendance des exportations de poisson salé. Les exportations de morue moins salée ont augmenté suite à la demande des consommateurs. Cela a sans doute contribué à l'augmentation des ventes de la fameuse morue séchée de Gaspésie. Celles-ci ont par ailleurs sans doute bénéficié de l'imposition par les États-Unis de certains droits d'anti-dumping sur plusieurs produits de morue salée. La morue salée de Gaspésie n'est pas assujettie à ces droits. En fait, les ventes de morue salée de Gaspésie à destination des États-Unis et de Porto-Rico ont augmenté de 72 p. 100 entre 1985 et 1986. Les producteurs gaspésiens vous diront sans doute qu'ils sont satisfaits de la situation, pour le moment.

Autre changement de tendance, l'industrie espagnole du séchage de poisson exige de plus en plus des poissons ayant un taux d'humidité élevé. Cela a provoqué une hausse du prix des produits bruts. Troisièmement, la demande de morue surgelée et fraîche a provoqué une augmentation de la demande d'autres espèces de poissons salés, comme la merluche blanche et la goberge de l'Atlantique.

Passons maintenant du poisson de fond aux crustacés, autre espèce très importante pour le Québec et le Nouveau-Brunswick, comme vous l'avez vu sur les diapositives précédentes. Le marché des crustacés se caractérise par une demande forte, des prix élevés mais stables et dans certains cas, une offre incertaine.

Je vous parlerai tout d'abord du crabe. Je suis certaine que vous en entendrez parler pendant votre visite et que certains des fonctionnaires qui parleront après moi vous en toucheront aussi un mot. Pour ce qui est du prix du crabe, il s'est tenu l'an dernier aux alentours de 7 \$ la livre, et l'on peut le comparer

[Text]

year, you are talking in the order of \$7 per pound. Obviously, the product is very different from the groundfish products. In the case of crab this year, the problem is that the markets are very good but the supply is going to drop in Canada because of lower catches. I believe my colleague from the gulf region will touch, in a bit more detail, on the kinds of problems that that creates. Obviously, if there is a reduction in catch, it will affect revenues to both fishermen and processors.

The Chairman: When you talk about \$7 per pound, is that the price to the fishermen?

Miss Dale: No, that is the wholesale price. By the way, these prices are taken out of the Boston blue sheet, which I am sure you are all quite familiar with. They are wholesale prices.

The market for snow crabmeat, which is important for a number of processors in Quebec and New Brunswick, could be affected not so much in terms of price as with some difficulty in continuity of supply. If people are unable to supply their regular buyers, there may be a tendency for crabmeat to be taken off menus in various types of restaurant chains. That is one of the things that we can address when we talk in a bit more detail about the problems in northeastern New Brunswick related to crab.

Senator Simard: Is the drop in catch peculiar to New Brunswick and the Acadian Peninsula, or is it widespread?

Miss Dale: Mr. Jones can correct me if I am wrong, but I believe it would be the Gulf crab resource.

Mr. Caron: Yes, both Quebec and New Brunswick.

Senator Simard: I see, thank you.

Miss Dale: On the bright side, the section market in both the States and Japan continues to be very strong. Therefore, in that sense people will have alternatives. Also, the Bering Sea catch of snow crab is expected to be lower than in 1986. Therefore, we would not anticipate market problems related to crab products.

In the case of lobster, again looking at the price range, we are talking about \$7.50 per pound. The price has moved up somewhat. We expect lobster sales to increase, particularly for live lobster and frozen meat. The Japanese market for live lobster has been very good, and I believe that Canada has increased its exports of live lobster fairly dramatically within the last few years. The only area where we expect there to be some problem would be with lobster-in-brine sales. We would expect those sales to decline, because there were very high inventories left over from 1986. In the case of canned lobster meat sales, we would expect them to remain at a very static level.

The next item on the list is scallops. Martin Foubert tells me that if we had a graph that took us back a few years, we would find that the prices we are now looking at for scallops are quite a bit higher than those that that product was bringing some time ago. There has been this very dramatic increase during the fall-winter months, with a drop back down more recently,

[Traduction]

au prix des crustacés. Cependant, c'est un produit qui n'a rien à voir avec le poisson de fond. Cette année, le marché du crabe est très bon mais les prises ont été moins fortes et on peut s'attendre à ce que l'offre diminue. Mon collègue de la région du golfe vous parlera en détail des problèmes que cela crée. Il va de soi que toute diminution des prises aura un impact sur le revenu des pêcheurs et des transformateurs.

Le président: Lorsque vous parlez de 7 \$ la livre, s'agit-il du prix payé aux pêcheurs?

Mlle Dale: Non, il s'agit du prix de gros. À propos, ces prix sont tirés de la feuille bleue de Boston, que vous connaissez sans doute tous. Ce sont des prix de gros.

Pour ce qui est de la chair de crabe des neiges, il s'agit d'un marché important pour plusieurs transformateurs du Québec et du Nouveau-Brunswick et ce ne sont pas tant les prix que la régularité de l'offre qui risque de poser des difficultés. Si les fournisseurs ne peuvent pas approvisionner leurs clients réguliers, plusieurs chaînes de restaurants auront peut-être tendance à rayer de leur menu la chair de crabe. Nous reviendrons là-dessus en détail lorsque nous parlerons des problèmes du crabe dans la région nord-est du Nouveau-Brunswick.

Le sénateur Simard: Cette diminution des prises touche-t-elle exclusivement le Nouveau-Brunswick et la péninsule acadienne, ou bien retrouve-t-on le même phénomène partout?

Mlle Dale: Monsieur Jones pourra me corriger si je me trompe, mais je dirais que ce problème touche surtout la région du golfe.

M. Caron: Oui, c'est-à-dire à la fois le Québec et le Nouveau-Brunswick.

Le sénateur Simard: Je vois, merci.

Mlle Dale: Pour ce qui est des aspects positifs, je vous dirai que les marchés américains et japonais continuent d'être très forts. À cet égard, les gens pourront avoir un certain choix. En outre, on s'attend à ce que les prises de crabe des neiges dans la mer de Béring soient moins élevées qu'en 1986. En principe, le marché des produits dérivés du crabe ne devrait pas poser de problèmes.

Pour ce qui est du homard, on parle ici de 7.50 \$ la livre. Cela représente une hausse sensible. Nous pensons que les ventes de homard vivant et congelé vont augmenter. La demande japonaise de homard vivant est très forte et je crois que le Canada a sensiblement augmenté ses exportations de homard vivant depuis quelques années. Par contre, nous pensons que les ventes de homard en saumure risquent de connaître quelques difficultés. Nous pensons que ces ventes vont diminuer à cause d'importants inventaires invendus en 1986. Quant aux ventes de chair de homard en boîte, nous pensons qu'elles resteront stables.

Prochain produit sur notre liste, les coquilles St-Jacques. Martin Foubert me dit que si nous avions un graphique portant sur les dernières années, nous verrions que les prix actuels sont bien plus élevés qu'il y a quelque temps. Il y a tout d'abord eu une hausse importante pendant les mois d'automne et d'hiver, puis une chute des prix, plus récemment, en raison surtout de

[Text]

largely as a result of fairly good supplies. There have been very good catches on George's Bank and, as a result, the prices have dropped back somewhat. However, I understand that that is essentially a cyclical type of thing. When production first comes on, prices will tend to drop back somewhat, but overall we would see the scallop market continuing to be a very good market. We are essentially dependent, by the way, on the U.S. market to sell our scallops from Canada.

The last shellfish species I will talk about is shrimp. Again, the trend is similar to scallops and, if we traced the line backwards, we would find that the price was not as high as it had been in the past year. Markets for cold water shrimp have been very good in the states. There have been lower than normal landings from Norway and that has resulted in prices essentially levelling off. In the past several months, however, it has been relatively steady.

Overall, markets for shellfish look very good. Certainly that is important if you think back to the earlier slides, given the dependence that Quebec and New Brunswick producers have on shellfish for revenue generation. The marketplace certainly looks as though it can help to sustain those kinds of earnings.

The next group of species we will talk about is pelagics. We have dealt with the good news and now we will deal with the mixed news rather than the bad news. Pelagic exports in 1986 were valued at \$80.3 million in New Brunswick and \$7.8 million in Quebec. Herring is by far the most important pelagic species in either province, accounting for 97 per cent of the New Brunswick total and 60 per cent of the Quebec total. Other species included here would be mackerel, gaspareau, salmon and capelin.

This next slide gives you an idea of the product forms that represent the breakdown of exports. In the case of New Brunswick, you will notice that sardine is the most important element within the herring exports, with roe following very closely behind. Pickled, cured and bloaters represent a smaller portion of the total.

In the case of Quebec, roe is the most important product with canned and pickled being much smaller.

Atlantic herring markets showed both strengths and weaknesses in 1986. In the case of herring roe exports to Japan, prices were approximately 25 per cent above the 1985 levels. The outlook for 1987 is excellent, due to initial strong sales, minimal inventory carryover and healthy growth in demand.

Markets for bloaters sold to the Caribbean continue to be strong, with processors realizing prices 10 to 15 per cent above early 1986 levels, as well as increased volumes. However, marinated and salted sales were not as good in 1986 due to lower prices and volumes under East Bloc contracts and instability in the U.S. market.

[Traduction]

l'abondance relative de l'offre. Les prises dans la région du banc de Georges ont été bonnes et les prix ont donc un peu baissé. Cependant, je crois savoir qu'il s'agit d'un phénomène essentiellement cyclique. Au début de la saison, les prix ont tendance à baisser un peu mais, dans l'ensemble, nous nous attendons à ce que le marché continue à être très bon. Il faut signaler que nous dépendons surtout du marché américain.

J'aimerais enfin parler de la crevette. La tendance est la même que pour les coquilles St-Jacques, et si nous comparions les prix à ce qu'ils ont été au cours des dernières années, nous constaterions qu'ils n'ont jamais été aussi élevés que l'an dernier. Le marché des États-Unis pour la crevette d'eau froide est très bon. Les débarquements en provenance de la Norvège ont été moins élevés que la normale, ce qui a permis aux prix de se stabiliser. Cependant, les prix sont relativement stables depuis quelques mois.

Dans l'ensemble, les marchés des crustacés semblent très bons. Cela est très important pour les producteurs du Québec et du Nouveau-Brunswick dont les revenus proviennent essentiellement des crustacés, comme nous l'avons vu sur les diapositives précédentes. La situation actuelle du marché nous porte à croire que cette situation ne changera pas.

Passons maintenant aux espèces pélagiques. Après vous avoir fait part des bonnes nouvelles, nous allons maintenant passer aux moins bonnes. En 1986, la valeur des exportations d'espèces pélagiques a été de 80.3 millions de dollars pour le Nouveau-Brunswick et de 7.8 millions de dollars pour le Québec. Pour ces deux provinces, le hareng est de loin l'espèce pélagique la plus importante, puisqu'il représente 97 p. 100 des espèces pélagiques pêchées au Nouveau-Brunswick et 60 p. 100 des espèces pélagiques pêchées au Québec. Parmi les autres espèces pélagiques, citons le maquereau, le gaspareau, le saumon et le capelan.

Sur cette diapositive, vous avez une ventilation des exportations par produit. Dans le cas du Nouveau-Brunswick, vous remarquez que la sardine est de loin l'élément le plus important avec le hareng, suivi de près par les œufs de hareng. Le hareng mariné, séché ou saur ne représente qu'une part minime du total.

Dans le cas du Québec, les œufs de hareng constituent le produit le plus important, le hareng en boîte et mariné n'ayant qu'une place moindre.

En 1986, les marchés du hareng de l'Atlantique ont connu des hauts et des bas. Pour ce qui est des exportations d'œufs de hareng vers le Japon, les prix ont été environ 25 p. 100 supérieurs aux prix de 1985. Pour 1987, les perspectives sont excellentes: en effet, les ventes ont démarré très fort, il n'existe pratiquement pas de reports de stocks et la croissance de la demande semble constante.

Pour ce qui est du hareng saur, les marchés des Caraïbes continuent d'être forts. Les transformateurs bénéficient de prix 10 à 15 p. 100 supérieurs à ceux du début de l'année 1986 et les volumes sont plus importants. Cependant, les ventes de hareng salé et mariné n'ont pas été aussi bonnes en 1986 en raison de l'instabilité du marché américain et de la réduction

[Text]

In the near future, herring markets will be very competitive due to increased landings forecasted for western Europe and Scandinavia. Essentially, stocks in Europe have been rebuilt and volumes are quite significantly higher than they have been in the past. Therefore, that means for herring processors in Quebec and New Brunswick some difficulties in terms of heavy supplies, which, of course, affect prices.

In the case of exports of mackerel compared to herring, the numbers are much lower. In 1986, exports from Quebec were valued at \$1.9 million, while exports from New Brunswick totalled approximately \$1.3 million.

Although the numbers seem small relative to some of the other products and species, in local terms these products are quite important. For example, in fiscal year 1986-87, the Magdalen Island processors exported \$1.9 million of mackerel, while New Brunswick processors exported about \$1 million of canned mackerel under the CIDA Food Aid Assistance Program. If you have questions later on about the food aid program, in particular, which is important for some of our lower-valued products, Mr. Foubert, whom I introduced earlier, works in the area of food aid and could certainly answer any questions you might have about that particular program. I suspect you will hear about it, if you are going to be visiting the points that are listed in your itinerary.

One other species I would like to touch on, although I hesitate to do so in some ways, is tuna. Again, it is obviously important to southern New Brunswick. Production of canned tuna at the Starkist Canada plant will be important. Of course, the plant has been closed since October 1985.

The raw material for this canned product was albacore, which is caught on the high seas by foreign vessels. I might just mention that the only tuna that has been harvested in Canada in the past is blue fin, but someone from Scotia-Fundy might be able to touch on recent developments, because I believe that there are attempts to get into an off-shore tuna fishery on the Scotian shelf in 1987.

Senator Phillips: Is that the experiment with the Japanese?

Miss Dale: I believe so. There are efforts being taken this year to see that we expand beyond blue fin, I believe. There are a number of tuna stocks that do appear off the Atlantic coast that we are not now harvesting at all.

Since the shut-down of the Starkist plant in St. Andrews in 1985, their market share has essentially been picked up by other companies. They sold essentially all of their production in Canada and, for example, B.C. Packers out of Vancouver, which can tuna in the Philippines under the Cloverleaf label, have managed to pick up a lot of that market share in Canada. With the agreement reached between the Department of Fisheries and Starkist as of April 8, 1987 concerning inspection procedures, we would expect the company to re-open probably in the fall. The one note of caution I would mention is that,

[Traduction]

des prix et des volumes couverts par des contrats passés avec des pays du bloc de l'Est.

Dans un proche avenir, les marchés du hareng feront l'objet d'une forte concurrence étant donné que l'on prévoit une augmentation des débarquements en provenance de l'Europe de l'Ouest et de la Scandinavie. En Europe, les stocks se sont reconstitués et les volumes sont beaucoup plus importants que par le passé. Cela veut donc dire que les transformateurs de hareng du Québec et du Nouveau-Brunswick auront peut-être des difficultés en raison de l'abondance de l'offre, abondance qui affectera bien sûr les prix.

Comparativement au hareng, les exportations de maquereau sont bien moins importantes. En 1986, le Québec a exporté pour 1.9 million de dollars de maquereau, et le Nouveau-Brunswick environ 1.3 million de dollars.

Bien que ces chiffres semblent peu élevés par rapport à d'autres produits et espèces, ils sont cependant très importants au niveau local. Au cours de l'exercice financier 1986-1987, les transformateurs des Îles-de-la-Madeleine ont exporté pour 1.9 million de dollars de maquereau alors que les transformateurs du Nouveau-Brunswick ont exporté pour environ un million de dollars de maquereau en boîte, en vertu du Programme d'aide alimentaire de l'ACDI. Si vous avez des questions à poser sur ce programme qui est particulièrement important pour certains de nos produits de moindre valeur, M. Foubert que je vous ai présenté et qui travaille dans le domaine de l'aide alimentaire pourra certainement vous répondre. Si vous visitez tous les endroits qui sont énumérés dans votre programme de voyage, vous en entendrez probablement parler.

Il y a une autre espèce dont j'aimerais parler, même si j'hésite à le faire. Il s'agit du thon. De toute évidence, le thon est important pour le sud du Nouveau-Brunswick. La production de thon en boîte de la conserverie Starkist Canada va reprendre, bien qu'elle soit fermée depuis octobre 1985.

La matière première utilisée se trouve être le germon, qui est pêché en haute mer par des bateaux étrangers. J'aimerais signaler que seul le thon rouge a été pêché au Canada dans le passé; cela dit, quelqu'un de la région Scotia-Fundy pourra peut-être vous parler des progrès récents, car si je ne m'abuse, il a été question d'ouvrir une pêche hauturière du thon sur le plateau Scotian, en 1987.

Le sénateur Phillips: Vous voulez parler de l'expérience avec les Japonais?

Mlle Dale: Je crois, oui. À partir de cette année, il est question d'élargir l'effort de pêche à d'autres espèces que le thon rouge. Il existe des stocks de thon le long de la côte atlantique que nous n'avons jamais exploités jusqu'à présent.

Depuis la fermeture de la conserverie Starkist à St. Andrews, en 1985, de nouvelles compagnies se sont appropriées sa part du marché. Leur production et essentiellement écoulée au Canada. Une bonne part du marché canadien a été notamment reprise par B.C. Packers, une compagnie de Vancouver qui fait la mise en conserve du thon aux Philippines sous l'étiquette Cloverleaf. Suite à une entente conclue entre le ministère des Pêches et la compagnie Starkist le 8 avril 1987 relativement aux procédures d'inspection, il est très probable que la compagnie rouvrira ses portes à l'automne. Cependant,

[Text]

because they have in fact been out of the marketplace, they will certainly have to make a lot of effort to get their share back. I mention that as one point that might come up from the market perspective, if you are in St. Andrews in the summer.

I would like to make a few closing comments. Overall, market conditions are better than they have been for a number of years. Consumer interest in health and nutrition, exotic species and new product forms have contributed to strong demand for seafood and have resulted in increased prices. The current market environment has created an excellent opportunity for the seafood industry in Quebec and New Brunswick to exploit fishery resources that are not now fully utilized. With limitations on the extent to which traditional species can be further exploited, species such as mackerel, white hake, whelks, clams and turbot will need to be developed to capitalize on this window of opportunity.

I would like to thank you for giving me this opportunity to give you this general overview. I would recommend, Mr. Chairman, that we perhaps continue with the other presentations and have questions at the end. However, I am certainly open to suggestions.

The Chairman: Miss Dale suggests that we go on with the presentation and then ask questions, but it is up to the committee. It has been very interesting so far and I am sure there will be many questions. However, I will have to limit each of you to ten minutes.

Mr. Caron, will you proceed, please.

M. G. D. Caron, chef, service de l'Économie, région du Québec: Monsieur le président, ma présentation se veut un bref aperçu de la situation du secteur de la commercialisation au Québec. Depuis quelques années, l'industrie des pêches à l'échelle mondiale a pris de plus en plus d'ampleur. La consommation s'est accrue, les prix sont bons et comme madame Dale le disait, tout semble aller pour le mieux. Face à cela, les pays producteurs ont subi des changements: de nouvelles technologies sont apparues, l'intérêt vis-à-vis la commercialisation a pris et continue à prendre beaucoup d'importance, les marchés sont devenus plus sélectifs compte tenu de l'offre et de la demande. Chacun essaie de tirer le meilleur prix pour son produit.

A travers le déroulement de tous ces événements, le Québec fait son chemin et il réussit à s'en sortir relativement bien. Il faut souligner que de nouvelles espèces sont venues diversifier les activités du Québec. Le meilleur exemple est le crabe qui en 1980 représentait seulement 9 p. 100 des valeurs débarquées alors qu'en 1986, il représentait 31 p. 100 des valeurs de débarquement. Le secteur de la transformation du Québec est caractérisé par la présence de produits spécifiques aux régions. On connaît bien le homard des Îles-de-la-Madeleine, la crevette de Matane, le Gaspé cured et la morue salée de Gaspé.

Le secteur de la transformation est aussi caractérisé par une répartition de la ressource halieutique entre plusieurs petits et quelques grands producteurs, l'éloignement des producteurs

[Traduction]

cette compagnie devra sans doute se battre pour reprendre sa place sur le marché. Si vous vous rendez à St. Andrews cet été, cette question sera certainement évoquée à propos des perspectives du marché.

En conclusion, j'aimerais faire un certain nombre de remarques. Dans l'ensemble, les conditions du marché sont meilleures qu'elles ne l'ont été pendant des années. Le souci des consommateurs en matière de santé et du nutrition ainsi que leur intérêt à l'égard d'espèces exotiques et de produits nouveaux ont provoqué une augmentation de la demande de produits de la mer et, par conséquent, une hausse des prix. La conjoncture actuelle du marché est très favorable à l'industrie des produits de la mer au Québec et au Nouveau-Brunswick et celle-ci exploite désormais des ressources dont le potentiel reste important. Étant donné que des limites sont imposées à l'exploitation des espèces traditionnelles, l'industrie de la pêche devra saisir les possibilités qui lui sont offertes et maximiser l'exploitation d'espèces comme le maquereau, la merluche blanche, le bigorneau, la palourde et le turbot.

Je voudrais vous remercier de m'avoir permis de vous présenter cet aperçu général. Monsieur le président, je propose que nous poursuivions nos exposés et que nous gardions les questions pour la fin. Cependant, je serais prête à entendre vos suggestions.

Le président: Mlle Dale propose que nous entendions la suite des exposés avant de passer aux questions. Il vous appartient d'en décider. Jusqu'à présent, on nous a dit des choses très intéressantes et je suis certain qu'il y aura de nombreuses questions. Cependant, je vous demanderais de vous limiter à dix minutes.

Monsieur Caron, la parole est à vous.

Mr. G. D. Caron, Chief, Economics Services, Quebec Region: Mr. Chairman, I will present a brief overview of Quebec's marketing sector situation. Over the past few years, the fishery industry has grown world over. Consumption has increased, prices are good and, as Mrs. Dale explained, everything seems to be going for the better. Because of all these factors, producing countries brought about some changes: new technologies were adopted, interest in marketing grew, and continues to do so, markets became more selective because of supply and demand. Everyone is trying to obtain the best possible price for his product.

Through all these events, the province of Quebec has forged ahead and has managed to do quite well for itself. I must mention that the province has diversified its activities by adding new species to its product line. Crab is the best example of this. In 1980, crab accounted for only 9 per cent of landed values, whereas in 1986, the figure had climbed to 31 per cent. A feature of the province's processing sector is that specific products are identified with specific regions; lobster from the Magdalen Islands, shrimp from Matane, cured products and salted cod from Gaspé.

A few other distinctive features of the processing sector are that the resources are shared by several small and a few big producers, the producers are not located near one another, the

[Text]

entre eux, la distance des marchés et l'absence d'un réseau de distribution efficace.

Si on se fie au nombre de certificats d'exploitation émis par notre ministère, le Québec comptait en 1986 quelque 85 usines de transformation capables d'exporter leur production. Parmi les principales espèces traitées par ces usines, on retrouve la morue...

Le sénateur Simard: Nous avons en main le texte que vous êtes en train de nous lire. Est-ce que nous avons aussi les graphiques?

M. Caron: Non, je n'ai pas de copies des graphiques. Il sera cependant facile pour moi de vous les faire parvenir.

Alors comme je le disais, parmi les principales espèces traitées, on retrouve la morue, le crabe, le homard et la crevette, tel qu'on peut le voir sur l'acétate suivant. Sur l'autre acétate, on peut voir d'une manière graphique la filière du marché de poisson de fond au Québec. Cela représente d'une manière graphique la capture jusqu'à la mise en marché du poisson de fond seulement. Cela donne un aperçu pour ce secteur. On y voit que les seules espèces de poisson de fond totalisaient plus de 60,000 tonnes métriques de débarquement dont 60 p. 100 ont été capturées par les bateaux semi-hauturiers utilisant des engins mobiles. Quarante pour cent ont été capturées par les bateaux côtiers avec des engins fixes. Soixante-et-quinze usines créent 2,500 emplois saisonniers qui transforment le poisson de fond en produits. Les principaux, comme on peut le voir au niveau de la production, sont la morue salée et les produits congelés. Le gros de la production est acheminé aux États-Unis, 20 p. 100 au Canada et au Québec et le reste dans des pays européens.

En jetant un coup d'oeil sur le secteur de la transformation au Québec, on se rend rapidement compte qu'il est caractérisé par une majorité d'usines de petite taille et qu'elles ont un chiffre d'affaires relativement peu élevé. Elles emploient un petit nombre de travailleurs. La plupart de celles-ci emploie entre cinq et 50 travailleurs. Certaines usines vont jusqu'à embaucher 350 personnes. Ce sont les quelques grosses usines que nous avons au Québec. Une très grande partie d'entre elles n'opèrent que pendant des périodes ne dépassant pas six à sept mois par année et, très souvent, elles jouent un rôle de premier plan dans l'économie locale.

On se doit de mentionner que les usines du Québec n'opèrent qu'à environ 43 p. 100 de leur capacité. Cette situation n'a rien de surprenant en soi si on considère la courte période d'opération et les périodes d'approvisionnement relativement restreintes en matières premières, ce qui entraîne inévitablement des périodes de pointe assez importantes auxquelles les usines doivent être en mesure de réagir. L'étendue du territoire est aussi une caractéristique qui a de l'importance et qui peut expliquer en partie la petite taille des usines.

On remarque que la plupart d'entre elles ont une production qui est basée sur une seule espèce et que cette espèce est transformée en une très petite gamme de produits. La faible diversification dans la production québécoise constitue donc une autre caractéristique majeure. Pour ce qui est de la deuxième ou troisième transformation, au Québec elle est pratiquement inexistante.

[Traduction]

markets are far away and there is no efficient distribution system.

Based on the number of operating permits issued by our department, the province of Quebec had some 85 processing plants capable of exporting their products in 1986. Some of the main species processed by these plants are cod...

Senator Simard: We have copies of the document you are reading. Do we also have copies of the graphs?

Mr. Caron: No, I do not have copies of the graphs. But I can easily arrange to send them to you.

As I was saying, some of the main species processed by these plants are cod, crab, lobster and shrimp, as illustrated on the following overhead. The next overhead is a graphic illustration of the province's groundfish from the moment they are caught to when they are brought to market. It gives an idea of what is happening in this sector. The graph illustrates that groundfish alone amounted to more than 60,000 landed metric tons, 60 per cent of which were caught by semi-offshore fishing vessels equipped with movable gear. The remaining 40 per cent were caught by inshore vessels equipped with stationary gear. Seventy-five plants account for 2,500 seasonal jobs involving the processing of groundfish. The main products, as you can see on the graph at the production level, are salted cod and frozen fish products. Most of what it produced is sold to the United States, 20 per cent is sold in Canada and the province of Quebec, and the rest is exported to European countries.

A glance at the province of Quebec's processing sector quickly reveals that most of the processing plants are small and have low sales volumes. These plants do not have many employees; most operate with between 5 and 50 people. Some plants, the biggest hire as many as 350 people. Most of the province's processing plants operate for six or seven months out of the year and, quite often, play a major role in the area's economy.

It is important to mention that the province's plants operate at only approximately 43 per cent of their capacity. This fact is not all that surprising when you consider the short operating season and the fact that fish are available for a limited period of time which inevitably brings about peak periods that the plants must be able to cope with. The extent of the area is another important factor and possibly contributes, in part, to the small size of the plants.

Most of the plants process only one species and produce a very limited line of products. And so, another important feature that distinguishes the province's production is the fact that it is not very diversified. Second or third-stage processing is practically non-existent.

[Text]

Le secteur québécois de la transformation évolue donc dans un environnement qui offre très peu de flexibilité et les contraintes dictent plus souvent qu'autrement sa ligne de conduite.

L'aspect marketing en est réduit à sa plus simple expression. La majorité de nos usines n'ont pas les moyens de s'offrir des experts conseils spécialistes et c'est donc souvent le propriétaire ou le gérant d'usine qui est à la fois le directeur des ventes, le directeur du marketing et le responsable des achats.

Il semble y avoir une certaine difficulté à percer le marché québécois lui-même par nos entreprises. Selon certaines analyses, il semble que le peu de segments présents sur le marché du Québec associé à la faible diversification de l'offre du Québec rend difficiles les échanges à ce niveau. Le producteur québécois doit donc aller sur des marchés qui offrent un ou des segments qui correspondent à son produit.

Il n'est donc pas surprenant de voir que la majorité de la production du Québec soit destinée à l'exportation. Les données provenant de Statistique Canada indiquent qu'en 1986, nos exportations de produits marins se sont élevées à 143 millions de dollars, dont 61 p. 100 ont été acheminés vers les États-Unis, 10 p. 100 vers le Japon et 7 p. 100 vers le Royaume-Uni. Les principales en termes de valeur espèces étaient le crabe, la morue, la crevette et le homard.

Comme madame Dale le disait tout à l'heure, les marchés sont présentement très bons. La deuxième partie de mon exposé va tout de même vous présenter certains problèmes sur lesquels nous désirons attirer votre attention. Premièrement, dans le cadre d'une saine gestion, une entreprise doit tenter de gérer son approvisionnement en matières premières en fonction de sa production et de la situation des marchés. Théoriquement, une usine de transformation devrait contrôler ses approvisionnements de façon à obtenir un niveau de production continu et uniforme et cela de manière à maximiser l'écoulement de ses produits sur les différents marchés. Cependant, il s'avère que cette théorie est difficilement applicable dans le secteur des pêches, principalement à cause de la saison de pêche relativement courte. Par conséquent, une intense période d'approvisionnement est suivie d'une période morte. Les particularités de la période de capture proviennent du fait que la flotte de pêche du Québec est composée de bateaux de petite taille et est majoritairement orientée vers la pêche côtière. Le problème de la «saisonnalité» est aussi dû à des considérations géographiques, climatiques et biologiques. Le producteur se retrouve donc avec de gros inventaire difficile à supporter et il doit donc tenter de l'écouler le plus rapidement possible et au meilleur prix.

Deuxièmement, certaines usines au Québec ont créé leur propre réseau de distribution pour écouler leur production. Cela est très bien. Nous avons l'exportation Gaspé Cured Inc. qui regroupe 11 producteurs, le groupe Purdel et le groupe Madelipêche. Toutefois, tous ces réseaux de distribution sont indépendants les uns des autres et plus l'entreprise est petite, plus son réseau est établi de façon non-officielle. Pour ces petites entreprises, de tels réseaux sont coûteux et offrent un niveau de fiabilité limité tant aux producteurs qu'aux acheteurs.

[Traduction]

The province of Quebec's processing sector must therefore evolve in a very restrictive environment in which, more often than not, the restrictions themselves are the deciding factors.

Marketing exists at a bare minimum. Most of our processing plants cannot afford to retain specialized advisors. And so, it is often the owner or the plant foreman who looks after sales, marketing and purchasing.

Quebec companies seem to have some trouble penetrating their own provincial market. According to certain analysts, the small number of market segments available and the lack of diversified products hinder transactions at the provincial level. Quebec producers have no choice but to turn to markets that will absorb their products.

It is therefore not surprising that most of what is produced within the province is exported. According to data obtained from Statistics Canada, in 1986, we exported \$143 million worth of fishery products of which 61 per cent were exported to the United States, 10 per cent to Japan and 7 per cent to the United Kingdom. In terms of dollars and cents, the main exports were crab, cod, shrimp and lobster.

As Mrs. Dale explained earlier on, the markets are presently in very good shape. During the second part of my presentation, I will explain certain problems that we would like to bring to your attention. Firstly, within the context of healthy management, a company must try to manage its supply of raw materials according to its production capacity and the situation the markets are in. Theoretically, a processing plant should control supply in such a way as to ensure non-stop, regular production and to maximize the sale of its products on the various markets. However, this theory is difficult to apply to the fisheries sector mainly because the fishing season does not last all that long. Consequently, a very heavy supply period is followed by a dead period. The fishing season is also affected by the fact that the province's fishing fleet is made up of small vessels, most of which are limited to coastal fishing. The season is relatively short because of prevailing geographic, climatic and biological conditions. The producer ends up with heavy and expensive inventories, and must try to sell them as quickly as he can at the best possible price.

Secondly, certain plants in the province of Quebec have established their own distribution networks to sell their products. The idea is good. There is Gaspé Cured Inc., which regroups 11 producers, as well as the Purdel group and the Madelipêche group. However, these networks all operate independently and the smaller the business, the more casual the network. These networks are expensive for small companies to operate and offer minimal protection for producers and buyers alike.

[Text]

Troisièmement, nous avons un problème lié à l'éloignement des marchés. Ce facteur a une forte influence sur la commercialisation des produits de la pêche. Cet élément a des répercussions majeures sur les coûts de transport et les délais de livraison et constitue un obstacle majeur à la mise en marché des produits, si on considère les critères de la qualité et des coûts.

Quatrièmement, la petite taille de la majorité de nos usines de transformation met aussi un frein à la mise en marché et au développement de la commercialisation de leur production.

Cinquièmement, cette petite taille entraîne inévitablement une fragmentation de l'offre. L'offre québécoise étant répartie entre plusieurs producteurs, il est très difficile à ce moment-là d'obtenir une certaine force de négociation vis-à-vis l'acheteur. Cette fragmentation de l'offre ne permet pas d'utiliser efficacement des outils comme la promotion ou la publicité. Il est ardu de miser sur la réputation d'un produit spécifique lorsque ce produit se retrouve dans plusieurs petites usines.

Sixièmement, un autre facteur limitatif, comme je le disais tout à l'heure, est la saison d'opération très courte. La présence de ce facteur est due à la courte période d'approvisionnement. Une des conséquences est donc la concentration de la disponibilité des produits. Les producteurs ont souvent des problèmes de financement, les mettant dans l'incapacité de supporter des stocks importants. Ils doivent donc alors faire des ventes de détresse.

Septièmement, le produit québécois évolue sur des marchés où la concurrence est de plus en plus forte. Cette concurrence joue sur des aspects tels la qualité, le prix, la disponibilité et la fiabilité de l'approvisionnement. Ce monde géant comprend des entreprises telles que National Sea Product, Fisheries Product International et d'autres firmes importantes de l'Islande, de la Norvège et du Danemark. Compte tenu des caractéristiques et des particularités de l'offre québécoise, on peut facilement imaginer les difficultés auxquelles doit s'attendre le producteur du Québec.

Huitièmement, l'image de marque associée à plusieurs produits du Québec est pratiquement inexistante. L'industrie véhicule environ 36 marques de commerce, seulement au Québec, ce qui complique les efforts de reconnaissance auprès du public acheteur. Les pratiques commerciales des producteurs sont, en général, peu développées au niveau de la recherche commerciale, des stratégies de marketing, de la publicité et des techniques d'emballage.

Finalement, la diversification de la production constitue un autre facteur. L'offre du Québec est composée d'une gamme de produits très restreinte. Ce facteur limite le producteur dans sa recherche de développement de nouveaux marchés et lorsque de nouvelles opportunités peuvent s'offrir à lui.

Alors il ressort que l'industrie québécoise des pêches maritimes est appelée à évoluer en tenant compte d'un grand nombre de contraintes qui ont pour effet de ralentir ou de limiter son développement, surtout en ce qui concerne la commercialisation. Certaines de ces contraintes sont difficilement surmontables; d'autres, par contre, peuvent avec des efforts soutenus devenir moins lourdes à supporter. Cela peut être le cas par exemple de la fragmentation de l'offre. Cette contrainte pour-

[Traduction]

Thirdly, the fact that the markets are far away creates a problem. This fact greatly influences the marketing of fishery products. It has important repercussions on transportation costs and delivery time, and is a major obstacle to the sale of our products when considering quality and costs.

Fourthly, the fact that most of our processing plants are small limits sales and the development of marketing strategies for our products.

Fifthly, the small size of the plants inevitably leads to a fragmentation of the supply side of supply and demand. Because there are several small suppliers within the province, they are rarely in a position to negotiate with purchasers. The fragmentation of supply does not allow producers to make effective use of such tools as sales promotions or publicity campaigns. It is difficult to bank on the reputation of a specific product when it is produced in several small plants.

Sixthly, as I mentioned earlier, another limiting factor is that the operating season is short. This is due to the fact that the fishing season is short. Supplies are only available for a little while but in great quantities. Producers often have financing problems and cannot afford big inventories. They then have no other choice but to sell cheap.

The seventh problem is that the Quebec producer must deal with growing competition on the marketplace. Producers compete on quality, price, availability and reliability of supply. The marketplace includes companies such as National Sea Product, Fisheries Product International, and other big companies from Iceland, Norway and Denmark. It is not very difficult to imagine the problems Quebec producers must face, considering the factors and elements that shape the province's supply situation.

The eighth problem is that the brand image of several Quebec products is practically non-existent. There are some 36 trademarks in the province of Quebec alone which complicates efforts to foster buyer identification of a product. Generally speaking, producers do not put much emphasis on commercial research, marketing strategies, publicity and packaging techniques.

Finally, another factor is the diversification of products. Quebec has a very limited line of products to offer. This factor restricts the producer's attempts to develop new markets and limits the new opportunities that can become available to him.

All these factors lead us to realize that the Quebec fishery industry will have to grow while taking into account a great number of restrictive considerations that either slow down or limit its development, especially with regards to marketing. Certain restraints are particularly difficult to surmount; others, on the other hand, might be made easier to live with but only at the cost of constant efforts. For example, the effects of the fragmentation of supply could be lessened if Quebec pro-

[Text]

rait avoir un effet moindre s'il y avait concertation ou regroupement des producteurs du Québec au niveau de la mise en marché pour la vente de leurs produits. Le consortium Gaspé Cured en est un exemple. Il a été formé il y a quelques années avec des objectifs précis et les résultats se sont avérés positifs.

Dans un autre ordre d'idée, on remarque qu'il y a un déplacement de la consommation vers les produits frais. La demande pour ce genre de produits est de plus en plus forte. Il y a peut-être là des avenues intéressantes pour les producteurs du Québec. Leur petite taille leur permettrait de répondre à ce genre de demande qui est de faible quantité.

En conclusion, la planification du développement de l'industrie québécoise des pêches doit se faire en toute conscience de ses caractéristiques, de ses contraintes et de ses possibilités.

The Chairman: Thank you, Mr. Caron.

We will now hear from Mr. Jones.

Mr. James B. Jones, Director, Program Coordination and Economics, Gulf Region, Department of Fisheries and Oceans: I will try to keep it brief. I see that we are running out of time. I will try to give the committee the background on the gulf side of New Brunswick. Undoubtedly, this will help the members of the committee.

We have two sections in terms of the fisheries organization of New Brunswick. The gulf side of New Brunswick is managed out of the Gulf Region, which includes the gulf shores of Nova Scotia, Prince Edward Island, western Newfoundland and southern Labrador.

The Chairman: Excuse me, Mr. Jones; before you continue, I think it is important that we get the briefings properly, even though that may restrict our questioning. Any members of the committee who want to ask particular questions about their regions can get together with the witnesses, or Miss Dale can arrange a meeting.

I believe it is more beneficial to get the briefing properly rather than to cut the briefing short for questions.

Senator Simard: Mr. Chairman, I have no problem with that, although I will have to leave at approximately 12:15.

I see that the whole section for Quebec does not relate to southern New Brunswick. Is there not one for the Acadian Peninsula? Is that not an important industry in that area?

Mr. Jones: Yes, it is.

Senator Simard: Where is that located? Is that in the Gulf Region?

Mr. Jones: Yes.

Senator Simard: You do not have one for the Acadian Peninsula?

Mr. Jones: No.

Senator Simard: Could you get us one between now and when we leave for that region?

Mr. Jones: I could. As a matter of fact, that is the issue I was just going to touch on briefly. When we look at the gulf side of New Brunswick, we have about 6,000 fishermen, 100 processing plants and 12,000 to 13,000 workers.

[Traduction]

ducers joined forces to market and sell their products. Gaspé Cured is a case in point. This consortium was created a few years ago and very precise goals were set; the results have been positive.

Along another line, there seems to be a greater demand for fresh products. This might create some interesting options for Quebec producers. Because they operate on a small scale, they would be able to meet the small demand.

In closing, the characteristics of Quebec's fishery industry, as well as the restraints placed upon it and its options, should be taken into account when planning its development.

Le président: Merci, monsieur Caron.

Nous donnerons maintenant la parole à M. Jones.

M. James B. Jones, directeur, Coordination des programmes et de l'Économique, Région du golfe, ministère des Pêches et des Océans: J'essaierai d'être bref. Je vois que le temps passe. J'aimerais vous parler de la région du golfe du Nouveau-Brunswick, et je suis certain que cela sera utile aux membres du comité.

Les pêcheries du Nouveau-Brunswick sont divisées en deux sections. La région du golfe inclut les côtes de la Nouvelle-Écosse, de l'Île-du-Prince-Édouard, de l'ouest de Terre-Neuve et du sud du Labrador du côté du golfe.

Le président: Je m'excuse, monsieur Jones; avant de vous laisser continuer, je dois vous dire qu'il est important que nous entendions bien les exposés, même si cela limite la période de questions. Si les membres du comité veulent poser certaines questions à propos des régions visées, ils pourront rencontrer les témoins, ou alors Mlle Dale pourra organiser une réunion.

Je pense qu'il vaut mieux bien écouter les exposés plutôt que d'interrompre les témoins pour poser des questions.

Le sénateur Simard: Monsieur le président, cela ne me pose aucun problème sauf que je dois partir vers 12 h 15.

Je crois que la région du Québec n'a rien à voir avec le sud du Nouveau-Brunswick. N'est-ce pas une industrie importante dans la région de la péninsule acadienne?

M. Jones: Si.

Le sénateur Simard: Où se trouve-t-elle? Dans la région du golfe?

M. Jones: Oui.

Le sénateur Simard: N'y a-t-il pas d'industrie dans la péninsule acadienne?

M. Jones: Non.

Le sénateur Simard: Ne pourrait-on pas en créer une avant que nous nous rendions dans cette région?

M. Jones: Pourquoi pas. J'allais justement vous en parler. En ce qui concerne la région du golfe située au Nouveau-Brunswick, nous avons environ 6,000 pêcheurs 100 usines de transformation et 12,000 à 13,000 ouvriers.

[Text]

Senator Simard: I know that it is important, but we should have a document, if you do not mind.

The Chairman: He said that we will get a document.

Senator Simard: All right.

Mr. Jones: The major species caught and produced on the gulf side of New Brunswick are lobster and crab, which make up about two-thirds to three-quarters of the landed values of fish species.

Miss Dale went through what the marketing aspects look like, and market prices are high for most species right now. One of the problems that you will undoubtedly be hearing about, particularly in Caraquet and Shippegan, is that the landings have started to decline. Cod landings throughout the southern gulf are declining. This year we also saw a dramatic decline in crab landings. As a matter of fact, I think our landings are about one-third of the landings last year. While this has certain concern for fishermen throughout the area, as Senator Simard was pointing out, one of the major concerns that you will undoubtedly hear about the Acadian peninsula is the position of plant workers.

The fisheries as they have developed in the gulf right now are seasonal. The lobster fishing season runs about two months; the herring season is three or four weeks; the ground-fish season is even getting into about four-or five-week chunks; and the crab fishing season this year will probably run for no more than seven or eight weeks.

With the decline in landings, particularly in crab, the major issue that you will be facing in New Brunswick is that plant workers are not getting sufficient employment even to qualify for unemployment insurance. We have already been discussing this, and the province of New Brunswick announced proposals yesterday for trying to put interim measures in place.

I want to try to concentrate on that, because the history of all of the numbers and matters related to New Brunswick is contained in the package we sent around. If I know what the committee is interested in, this is the type of thing that you will hear about in your hearings in Caraquet, Shippegan and Shediac.

Maybe I should leave it at that and try to respond to questions on that basis, because that is the principal focus of comments that you will get.

In terms of marketing, you will hear what other species are available in the southern gulf for producing in New Brunswick, if we run into problems in a particular species, as we have this year.

The Chairman: Would you prepare a paper relating to the particular interest of Senator Simard?

Mr. Jones: I gather that your particular interest is related to the crab industry in the Acadian peninsula.

The Chairman: I think all of the fishery.

[Traduction]

Le sénateur Simard: Je sais que c'est important, mais je crois qu'il nous faudrait ce document, si vous n'y voyez pas d'inconvénient.

Le président: Le témoin nous dit qu'il nous fera parvenir ce document.

Le sénateur Simard: D'accord.

M. Jones: Dans cette région du Nouveau-Brunswick, les principales espèces pêchées sont le homard et le crabe. Elles représentent environ deux tiers à trois quarts de la valeur totale des prises débarquées.

Mlle Dale vous a parlé de la commercialisation et des prix. Pour le moment, la plupart des espèces sont mises sur le marché à un prix élevé. L'un des problèmes dont vous entendrez certainement parler, en particulier à Caraquet et à Shippegan, c'est que le volume des prises débarquées commence à diminuer. Dans le sud du golfe, les débarquements de morue diminuent. Cette année, les débarquements de crabe ont également beaucoup diminué. Ils sont en effet le tiers de ce qu'ils étaient l'an dernier. Même si la situation est inquiétante pour tous les pêcheurs de la région, comme l'a indiqué le sénateur Simard, vous entendrez certainement parler de la situation des ouvriers des usines de transformation de la péninsule acadienne.

Dans le golfe, les pêches exploitées jusqu'à présent ont un caractère saisonnier. La saison du homard dure environ deux mois, la saison du hareng, trois ou quatre semaines, et la saison du poisson de fond; environ quatre ou cinq semaines. Cette année, la saison du crabe ne durera certainement pas plus de sept ou huit semaines.

Compte tenu de la diminution des débarquements de crabe, en particulier, les ouvriers des usines de transformation du Nouveau-Brunswick ne pourront pas travailler suffisamment longtemps pour pouvoir bénéficier de l'assurance-chômage. Nous en avons déjà discuté, et la province du Nouveau-Brunswick a annoncé hier certaines propositions visant à mettre en place des mesures provisoires.

Je vous parlerai surtout de ce problème puisque vous trouverez dans votre documentation tous les chiffres et toutes les données pertinentes. Si ce problème vous intéresse, nous pourrions vous en parler à Caraquet, Shippegan et Shediac.

Voilà, je devrais peut-être en rester là et tâcher de répondre à vos questions.

Pour ce qui est de la commercialisation, on vous parlera des autres espèces que l'on peut pêcher dans la partie sud du golfe, au Nouveau-Brunswick, si une espèce particulière pose des problèmes, comme ce fut le cas cette année.

Le président: Pourriez-vous rédiger un document qui répondre aux intérêts particuliers du sénateur Simard?

M. Jones: Je crois savoir que vous vous intéressez tout particulièrement à l'industrie du crabe dans la péninsule acadienne.

Le président: Nous nous intéressons à l'ensemble du secteur des pêches.

[Text]

Senator Simard: No; I would like to get a picture of the northern New Brunswick fisheries.

Mr. Jones: Yes, sure; we could make that available to you.

Senator Simard: Mr. Caron has done an excellent paper on Quebec; I expect something similar to that. We know that there are probably not a great many differences in the south, and that would be most useful. As well, the Acadians would love to see something that refers to them.

Mr. Jones: Okay; we will do that.

The Chairman: That will be recorded.

Senator Corbin: I would also like the witness, when he prepares his material, to include—of course, we are principally concerned about marketing—the source of the fish that the Acadian Peninsula fishermen are fishing.

You refer in general terms to the southern gulf. There are some species which are fished at not a great distance from the home ports, but some of these fishermen also have a wider range of fishing activities; some of them go much farther out. I also understand that some of them are active in the winter months, landing their fish elsewhere.

When you prepare your paper, could you give us the fishing activity background to this whole thing so that we have an accurate picture of where it is and what it is that they are fishing in that general area?

Mr. Jones: Yes.

Senator Corbin: I also understand that there are continuing frictions between the northern New Brunswick fishermen and the Gaspé fishermen with respect to the fishing activity per se. I would like some background material on that as well.

The Chairman: Can you provide that?

Mr. Jones: Yes, we will certainly try.

The Chairman: We are leaving on July 5, as you know. Perhaps we could have it beforehand so that they can absorb it.

We have one more short briefing.

Mr. Hugh Trudeau, Area Manager for Southwestern New Brunswick, Department of Fisheries and Oceans: What I could best do is try to characterize the fishery in southwestern New Brunswick for you so that you are prepared to some extent for the type of industry you will see there.

It is quite a unique fishery and for the most part is characterized by a small-vessel fleet. We have 775 vessels there, 693 of which are less than 45 feet in length and 64 that fall into the 45 to 65-foot category. You can see that the fleet is made up of relatively small vessels.

The size of the fishery in southwestern New Brunswick by east coast standards is also relatively small. However, despite the fact that the numbers may seem smaller, I would like to emphasize that the fishery is an important industry in southwestern New Brunswick, and is probably the major support of

[Traduction]

Le sénateur Simard: Non, j'aimerais connaître la situation des pêches dans le nord du Nouveau-Brunswick.

M. Jones: Je suis certain que nous pourrions vous faire parvenir cela.

Le sénateur Simard: M. Caron a rédigé un excellent document sur le Québec; j'aimerais obtenir quelque chose de similaire. Nous savons que la situation n'est sans doute pas très différente dans le sud, et cela nous serait très utile. En outre, les Acadiens seraient très heureux de voir un document qui les concerne.

M. Jones: D'accord, nous le ferons.

Le président: Nous en prenons bonne note.

Le sénateur Corbin: Il est vrai que nous nous intéressons surtout à la commercialisation, mais j'aimerais que le témoin nous indique également l'origine des poissons que pêchent les pêcheurs de la péninsule acadienne.

Vous parlez du sud du golfe en général. Certaines espèces sont pêchées à proximité des ports mais il y a des pêcheurs qui vont beaucoup plus loin et dont les activités de pêche sont très variées. Je crois savoir que certains d'entre eux pêchent même pendant l'hiver et vont débarquer leur poisson ailleurs.

Lorsque vous nous préparerez ce document, pourriez-vous nous parler de l'ensemble des activités de pêche de façon à ce que nous ayons une bonne idée de la situation et des espèces pêchées dans cette région?

M. Jones: Oui.

Le sénateur Corbin: D'autre part, je crois savoir qu'il existe continuellement des frictions entre les pêcheurs du nord du Nouveau-Brunswick et ceux de la Gaspésie à propos des activités de pêche elles-mêmes. J'aimerais bien obtenir certains renseignements là-dessus.

Le président: Pouvez-vous nous fournir ces renseignements?

M. Jones: Oui, nous essaierons.

Le président: Comme vous le savez, nous devons partir le 5 juillet. Ce serait bien que nous puissions les avoir avant notre départ.

Nous allons encore entendre un bref mémoire.

M. Hugh Trudeau, gestionnaire, Région sud-ouest du Nouveau-Brunswick, ministère des Pêches et des Océans: J'aimerais vous parler un petit peu des pêcheries du sud-ouest du Nouveau-Brunswick, de façon à ce que vous sachiez à quoi vous attendre lorsque vous vous rendrez sur place.

Il s'agit d'une pêcherie assez unique, en ce sens qu'elle utilise surtout des bateaux de petite taille. Nous avons 775 bateaux dont 693 ont moins de 45 pieds de long et 64 ont entre 45 et 65 pieds de long. Vous voyez qu'il s'agit de bateaux relativement petits.

Par rapport à l'ensemble de la côte est, on peut aussi dire que la pêche dans la région du sud-ouest du Nouveau-Brunswick est une activité relativement peu importante. Cependant, même si ces chiffres vous semblent minimes, j'aimerais signaler que cette pêche est importante pour le sud-ouest du Nou-

[Text]

that area in economic terms, particularly the Charlotte County area.

The total landed value of product in that area for 1986 was \$22.8 million. That breaks down amongst the various fisheries with almost an equal amount between lobster and herring, both running at about \$6 million.

Scallops has been a boom and bust sort of fishery in the past, but over the last few years has been a good producing fishery. However, it is the only fishery in that area that showed a decline in landed values last year. That decline was related mostly to problems experienced in the stocks. The value of the scallop landings for 1986 was approximately \$3.6 million.

The clam fishery is another one that, although it is not one of the more glamorous fisheries by any stretch of the imagination, is fairly important to the people in the Charlotte County area. There are probably some 400 people who rely in part on that clam industry to provide a living for them. The total landings recorded for that fishery are valued at about \$2.7 million. We also have three depuration plants operating in the area. To my knowledge, those are the only depuration plants in eastern Canada—possibly in all of Canada.

Depuration, for those who are not familiar, means that they take clams from a marginally contaminated bed, and, through a process of flushing, clean the bacterial contamination out of them so that it is an acceptable product for the market.

The groundfish fishery is one of the smaller fisheries in the area, but it is the kind of fishery that caters to a select market. Because of the day nature of the fishery there—the small boats—fishermen are able to go out daily; their catch is brought in daily; and for the most part, it is directly marketed into the United States as a fresh market product. That demands top value on the marketplace. It is an excellent fishery, and although the amount landed of \$2.5 million is small compared to other figures you will see on the east coast, it is a good fishery for those who are taking part in it.

Altogether, we have 1,500 registered fishermen in the southwestern New Brunswick area; 800 of those are characterized as full time and 700 as part time. We have 51 registered plants plus 10 loader operations, all of those located on Grand Manan. In St. Andrews itself you will not see a great deal of the fishing industry. The highest concentration of fishing power and processing is on Grand Manan Island, which is a little difficult to get to on a short trip. However, that is where you would see the fishing industry in its most concentrated form.

I could also characterize our herring fishery in that area as the sardine capital of Canada. I think it is probably getting to be very close to the sardine capital of North America. It is a very important source of employment for the people in the area. Over 2,000 people work for the Connor Brothers operation there.

[Traduction]

veau-Brunswick dans la mesure où elle fait vivre beaucoup de gens, en particulier dans la région du comté de Charlotte.

Dans cette région, la valeur totale des prises débarquées a été de 22.8 millions de dollars en 1986. Il faut ventiler ce chiffre selon les différentes espèces pêchées, le homard et le hareng représentant chacun environ 6 millions de dollars.

Par le passé, la coquille St-Jacques a vraiment connu des hauts et des bas, mais depuis quelques années, c'est une industrie florissante. Pourtant, c'est le seul secteur pour lequel la valeur des prises débarquées ait diminué l'an dernier. Cette diminution s'explique surtout par des problèmes au niveau des stocks. En 1986, la valeur des prises débarquées de coquille St-Jacques a été d'environ 3.6 millions de dollars.

Pour ce qui est de la pêche à la palourde, elle est loin d'être l'une des pêches les plus prospères mais elle est cependant importante pour les habitants du comté de Charlotte. Il y a environ 400 personnes dont les revenus dépendent en partie de la pêche à la palourde. La valeur totale des prises débarquées représente environ 2.7 millions de dollars. Nous avons également trois centres de décontamination dans la région. À ma connaissance, ce sont les seuls du genre dans l'est du Canada, et peut-être même dans l'ensemble du pays.

Pour ceux d'entre vous qui ne le savent pas, le processus de décontamination consiste à prendre les palourdes qui se trouvent dans des endroits marginalement contaminés et à les nettoyer de toute bactérie afin de pouvoir les vendre sur le marché.

Quant à la pêche au poisson de fond, c'est l'un des secteurs les moins importants de la région mais il s'agit d'un produit qui répond à un marché segmenté. Étant donné qu'il s'agit d'une pêche que l'on peut pratiquer à la journée, les pêcheurs sortent chaque jour dans leur petit bateau. Ils ramènent chaque jour leurs prises au port et celles-ci sont, pour la plupart, commercialisées directement aux États-Unis, comme produits frais. Sur le marché, les produits frais se vendent à un très bon prix. Il s'agit donc d'une pêcherie excellente, même si la valeur des prises débarquées, soit 2.5 millions de dollars, est faible par rapport à d'autres espèces. Sur la côte est, la pêche du poisson de fond est considérée comme bonne pour ceux qui y participent.

Nous avons en tout environ 1,500 pêcheurs inscrits pour la région du sud-ouest du Nouveau-Brunswick, dont 800 pratiquent la pêche à temps plein et 700 à temps partiel. Nous avons 51 usines de transformation inscrites plus 10 compagnies de chargement, toutes situées sur l'île de Grand-Manan. À St. Andrews, on ne voit pas grand-chose de l'industrie de la pêche. L'effort de pêche et de transformation du poisson est surtout concentré sur l'île de Grand-Manan, où il est assez difficile de se rendre pour une brève visite. Cependant, c'est là que vous verrez la plus forte concentration de l'effort de pêche.

Quant à la pêche au hareng, je dirais que notre région est la capitale canadienne de la sardine. Elle est même en passe de devenir la capitale nord-américaine de la sardine. La sardine est une source très importante d'emploi dans la région. Plus de 2,000 personnes travaillent pour la compagnie Connors Brothers.

[Text]

The market value of the product I mentioned earlier was \$22.8 million to the fishermen. That translates into about \$135 million in value-added product. It is a major source of income for that area.

You will note that I have deliberately said nothing about tuna. I will try to respond to questions if you have any on that subject.

The Chairman: I will favour New Brunswick and ask Senator Corbin if he has any questions.

Senator Corbin: I am not prepared to ask questions on that. I want to read and analyze this information in greater depth.

However, with respect to Quebec, I do have some questions. Monsieur Caron, vous avez parlé des problèmes et des déboires des petites entreprises de transformation qui sont, évidemment, très désavantagées par rapport aux grands réseaux commerciaux. Je ne sais pas si vous voudriez aller jusqu'à dire que ce sont des opérations à peine sortis d'un moyen âge artisanale par exemple. Est-ce que, aux fins de capacité de production, ces petites opérations-là sont passablement bien installées, compte tenu évidemment des aléas, des saisonniers, etc.?

M. Caron: Mon portrait était peut-être un peu négatif parce que je sais que vous étudiez les problèmes reliés à la commercialisation. Je ne dirais pas que nos petites et moyennes usines sont moyenâgeuses. Au contraire elles ont, entre 1980 et 1983, presque toutes été rénovées. Elles sont en très bonne condition. Elles répondent à des normes provinciales d'inspection très sévères et vous avez des gestionnaires très compétents qui sont à la direction de ces entreprises. Toutefois, le fait d'être une petite entreprise plus ou moins isolée dans une communauté, éloignée de d'autres entreprises qui sont dans le même domaine, cela rend difficile le développement des réseaux de commercialisation bien établis. Nous croyons qu'il serait peut-être intéressant que ces petites et moyennes entreprises se regroupent afin d'avoir des moyens financiers plus importants au niveau de la recherche et du développement de nouveaux produits et de nouveaux marchés ou de planifier une stratégie de commercialisation plus structurée. Présentement, je pense à l'histoire des producteurs de boeufs ou de lait et d'oeufs qui se sont réunis pour avoir une stratégie de diffusion et de promotion à la télévision qui a d'ailleurs eu certains effets. Le Ministère des pêches et des océans a pris ce genre d'initiative il y a deux ou trois ans et cela avait été positif aussi. La campagne publicitaire faite par le ministère avait, selon les sondages, augmenté la consommation de poisson per capita.

Le sénateur Corbin: Lorsque vous dites le ministère, vous parlez du ministère fédéral. Quel est le degré de co-opération entre la province de Québec et le gouvernement fédéral dans ce secteur-là.

M. Caron: C'est beaucoup mieux.

Le sénateur Corbin: Par rapport à quoi?

M. Caron: Cela va toujours en s'améliorant. Je dirais que depuis 1984, le ministère fédéral des pêches a repris une certaine juridiction au Québec qu'il avait cédé en 1922 lors de la signature d'une entente. Il est certain que les années '84 et '85

[Traduction]

La sardine rapporte 22.8 millions de dollars aux pêcheurs, ce qui fait environ 135 millions de dollars de produits à valeur ajoutée. C'est donc une source importante de revenu dans la région.

Vous noterez que j'ai délibérément évité de parler du thon. Si vous avez des questions, j'essaierai cependant d'y répondre.

Le président: Je vais favoriser le Nouveau-Brunswick et donner la parole au sénateur Corbin.

Le sénateur Corbin: Je ne suis pas prêt à poser des questions sur ce sujet. Je voudrais lire et étudier ces documents de façon plus approfondie.

Cependant, j'ai quelques questions à poser concernant le Québec. Mr. Caron, you spoke about the problems and difficulties of the small processing companies which are, obviously, at a great disadvantage vis-à-vis the large commercial networks. I do not know if you would want to go so far as to say that these operations have barely progressed beyond the middle ages, for example. For the purposes of production capacity, are these operations fairly well set up, taking into account the risks, the seasonal workers, etc.?

Mr. Caron: My description was perhaps a little negative, because I know that you are examining the problems related to marketing. I would not say that our small and medium-sized plants are from the middle ages. In fact, between 1980 and 1983, they were practically all renovated. They are in very good condition. They meet very strict provincial inspection standards, and you have extremely competent managers running these companies. However, being a small company more or less isolated in a community, far away from other companies in the same business, makes it difficult to develop well-established marketing networks. We believe that it might be interesting if these small and medium-sized businesses got together so that they would have more substantial financial resources for the research and development of new products and new markets, or plan a more structured marketing strategy. I am now thinking of the story of the beef or milk and egg producers, who joined forces to develop a distribution and promotion strategy for television, which was, to a degree, successful. The Department of Fisheries and Oceans took an initiative of this kind two or three years ago, and it too was positive. The advertising campaign carried out by the Department did, according to surveys, increase the consumption of fish per capita.

Senator Corbin: When you say the Department, you are speaking of the federal department. What is the level of co-operation between the province of Quebec and the federal government in this sector?

Mr. Caron: It is much better.

Senator Corbin: Better than what?

Mr. Caron: It is constantly improving. I would say that since 1984, the federal Department of Fisheries reclaimed a certain jurisdiction in Quebec that it had surrendered in 1922 when an agreement was signed. It is certain that the years 1984 and

[Text]

nous ont permis de prendre chacun notre place: le provincial et le fédéral.

Je dois dire que maintenant les relations sont plus qu'excellentes. Ça va très très bien. Nous avons des contacts réguliers avec nos homologues du Québec. Il y a une entente de concertation sur les pêches qui vient de se signer la semaine dernière à Québec sur le développement des produits d'aqua-culture. Ceci est une deuxième entente signée entre le gouvernement fédéral et le gouvernement du Québec. Donc, je dirais que les relations sont au beau-fixe, ça va très bien.

Le sénateur Corbin: Merci.

Le sénateur Le Moyne: Je suis frappé par votre silence sur deux espèces: la petite morue (Sainte-Anne de la Pérade) et l'anguille. La petite morue, on n'y attache pas beaucoup d'importance comme volume et valeur.

M. Caron: Quelle est la deuxième espèce que vous avez mentionnée?

Le sénateur Le Moyne: L'anguille.

M. Caron: Le silence est un peu volontaire parce que ce sont deux espèces qui sont toujours gérées par le gouvernement du Québec. En 1984, le gouvernement fédéral a repris une certaine part de juridiction. Toutefois, toutes les espèces anadromes et catadromes, ainsi que les pêches intérieures en eaux douces, sont de juridiction du gouvernement du Québec. Alors, c'est le gouvernement provincial qui gère ces pêches.

Le sénateur Le Moyne: Toutes les pêches anadromes et catadromes jusqu'aux abords du golfe?

M. Caron: Oui, toute les pêches telles que le saumon, l'anguille, l'écrevisse, par exemple, et le petit poisson de cheaux de Sainte-Anne de la Pérade.

Le sénateur Le Moyne: Alors, vous n'avez rien d'important à nous dire là-dessus.

M. Caron: C'est-à-dire que mes connaissances sont très limitées puisque l'on ne s'en occupe pas vraiment au ministère. Encore une fois, au niveau des gestionnaires de la ressource il y a des échanges qui se font entre les gestionnaires provinciaux et fédéraux.

Le sénateur Le Moyne: Vous ne sauriez rien nous dire au sujet de leur santé. La santé de l'anguille, par exemple, son taux de mercure?

M. Caron: Vous touchez un bon point puisque l'inspection se fait toujours au niveau fédéral. C'est le gouvernement fédéral qui est responsable de voir à ce que nos exportations en dehors du Québec répondent aux normes canadiennes et aux normes des pays importateurs. Pour ce qui est de l'anguille, je peux vous dire que en 1984-85, je ne me souviens pas exactement, le pays importateur le plus important pour notre anguille c'est l'Allemagne. L'Allemagne à ce moment-là a rehaussé ses normes au niveau du myrex et de d'autres produits. A ce moment-là, donc, une grosse partie de nos exportations vers l'Allemagne ne répondait plus à ces nouvelles normes beaucoup plus strictes. Il y a eu un déboire, si vous voulez, au sein de notre région puisque cette industrie n'est pas très importante en terme global. Elle représente peut-être un million ou deux millions de dollars. Mais, elle est très importante au niveau local.

[Traduction]

1985 allowed both of us—the federal government and the provincial government—to take our place.

I must say that now our relations are better than excellent. Things are going very, very well. We have regular contacts with our counterparts in Quebec. An agreement to consult on the fisheries was signed just last week in Quebec City on the development of aquaculture products. This was the second agreement signed between the federal government and the government of Quebec. So I would say that relations are excellent.

Senator Corbin: Thank you.

Senator Le Moyne: I am struck by your silence on two species: the small cod (Sainte-Anne de la Pérade) and the eel. Little importance seems to be attached to the small cod in terms of volume and value.

Mr. Caron: What is the second species that you mentioned?

Senator Le Moyne: The eel.

Mr. Caron: The silence is somewhat voluntary because these are two species that are still managed by the government of Quebec. In 1984, the federal government reclaimed a degree of jurisdiction. However, all the anadromous and catadromous species, as well as the inland freshwater fisheries, come under the jurisdiction of the government of Quebec. Thus, it is the provincial government that manages those fisheries.

Senator Le Moyne: All the anadromous and catadromous fisheries up to the area surrounding the gulf?

Mr. Caron: Yes, all the fisheries such as salmon, eel, crayfish, for example, and the smelt of Sainte-Anne de la Pérade.

Senator Le Moyne: Then, you have nothing important to say to us on that subject.

Mr. Caron: It's simply that my knowledge is very limited, since we don't really deal with it at the Department. Once again, at the level of managers of the resource, exchanges do take place between provincial and federal managers.

Senator Le Moyne: You couldn't tell us anything about their health? The health of the eel, for example, its mercury level?

Mr. Caron: You touch on a good point, since the inspection is always done at the federal level. It is the federal government that is responsible for ensuring that our exports outside Quebec meet Canadian standards and the standards of the importing countries. With reference to the eel, I can tell you that in 1984-85, I do not remember exactly, the largest importing country for our eel was Germany. Germany at that time raised its standards with regard to myrex and other products. At that time, then, a large proportion of our exports to Germany no longer met these new, much stricter, standards. There was a problem, if you like, in our region, because that industry is not very important in global terms. It represents perhaps \$1 or \$2 million. But it is very important at the local level. Thus, in 1984, if I recall the year correctly, we exported much less eel to Germany because of myrex. Since that time, our producers

[Text]

Donc, en 1984 si je me souviens bien de l'année, nous avons beaucoup moins exporté notre anguille vers l'Allemagne à cause du myrex. Il y a eu depuis, la recherche de nouveaux marchés par nos producteurs. Il y a deux ou trois principaux exportateurs d'anguille au Québec et la situation s'est beaucoup améliorée depuis 1984. Je dirais que maintenant ça va relativement bien.

Le sénateur Le Moyne: Les méthodes de pêches restent les mêmes pour la pêche à l'anguille par exemple.

M. Caron: Toujours.

Le sénateur Le Moyne: Et puis, les pièges sur le Richelieu par exemple.

M. Caron: Ça reste toujours la même chose.

Le sénateur Le Moyne: Il n'y a rien de neuf de ce côté-là.

M. Caron: Bien, c'est-à-dire que aux lieu d'avoir un cheval pour aller à la fascine l'usine on utilise un tracteur.

Le sénateur Le Moyne: C'est tout.

M. Caron: C'est tout.

Le sénateur Le Moyne: Merci.

Senator Cottleau: Mr. Chairman, I should like to ask Mr. Trudeau a question with respect to the market of fishing potential in New Brunswick. In that regard, he said that the markets for herring filets had decreased and that the markets, for most products, were stable except for herring roe output. You say that absorbs 50 per cent of the landings but, if the productive use of the carcass were utilized, naturally, that would offer more significant value. Do I take it that you have an industry where you just take the roe out of the fish and the rest of the fish is waste?

Mr. Trudeau: Yes, that is correct. That is correct, senator. Perhaps I could elaborate on that. The roe production is not basically in the New Brunswick area. That total Bay of Fundy fishery is approximately 100,000 tonnes for the mobile fleet. Roughly 50,000 of that 100,000 tonnes is taken for the production of roe and, for the most part, carcasses are now wasted. But most of that takes place on the Nova Scotia, not the New Brunswick, side.

Senator Cottleau: Is there any progress in terms of research efforts to make use of what is now waste of that particular fish?

Mr. Trudeau: Yes, there are a couple of alternatives. There is the meal plant that Connors Brothers operates. The major problem there is that the carcasses, for the most part, are on the Nova Scotia side and there are a lot of small operators in the business of stripping the roe. There is a collection problem in terms of bringing those carcasses together and then a transportation cost to get them over to the other side of the bay. Economics plays a big part in whether or not that is a feasible way to go about it.

The other possibility right now is the use of these carcasses for the production of feed for the aquaculture industry. I am not sure where they stand technologically with that, but I

[Traduction]

have been exploring new markets. There are two or three eel exporters in Quebec, and the situation has greatly improved since 1984. I would say that now things are going relatively well.

Senator Le Moyne: Fishing methods remain the same for the eel fishery, for example?

Mr. Caron: Yes.

Senator Le Moyne: And the traps on the Richelieu, for example?

Mr. Caron: Still the same.

Senator Le Moyne: There is nothing new on that score?

Mr. Caron: Well, only that, for example, instead of using a horse for fascine-fishing, a tractor is used.

Senator Le Moyne: That's all?

Mr. Caron: That is all.

Senator Le Moyne: Thank you.

Le sénateur Cottleau: Monsieur le président, j'aimerais poser une question à M. Trudeau sur les possibilités de commercialisation du poisson au Nouveau-Brunswick. Pour ce qui est des filets de hareng, il nous a dit que les marchés s'étaient rétrécis mais que pour la majorité des autres produits, à l'exception des œufs de hareng, ils étaient stables. Vous nous avez dit que la valeur des œufs de hareng représentait 50 p. 100 de la valeur des prises débarquées, mais que si l'on pouvait utiliser le reste du poisson, la valeur de cette pêche serait beaucoup plus importante. Voulez-vous dire que l'on récolte exclusivement les œufs de hareng et que l'on jette le reste du poisson?

M. Trudeau: Oui, exactement. Permettez-moi de préciser. On ne peut pas dire que la région du Nouveau-Brunswick soit essentiellement productrice d'œufs de hareng. Pour l'ensemble de la baie de Fundy, les engins mobiles récoltent environ 100,000 tonnes de hareng. Les œufs de hareng représentent environ la moitié, soit 50,000 tonnes, et le reste du poisson est jeté. Cependant, cette pêche touche plutôt la Nouvelle-Écosse que le Nouveau-Brunswick.

Le sénateur Cottleau: A-t-on cherché à utiliser les déchets?

M. Trudeau: Oui, il existe une ou deux options, comme l'usine de farine de poisson de Connors Brothers. Le problème essentiel c'est que ces déchets se trouvent surtout du côté de la Nouvelle-Écosse et que la collecte des œufs occupe un grand nombre de petites compagnies. Il s'agit donc de regrouper tous ces déchets et de les transporter de l'autre côté de la baie. De nombreux facteurs économiques influencent la faisabilité de tels projets.

La deuxième option consiste à utiliser ces déchets comme nourriture pour l'aquiculture. J'ignore ce que cela implique sur le plan technologique mais les compagnies intéressées risquent

[Text]

could see one of the problems being an awful lot of fish available in a short period of time. You have to be able to collect it all, hold it and process it over time.

The Chairman: That is a pertinent question. We have heard it before and I think it is an important matter. There is a lot of fish that could be produced into something else.

Senator Cottreau: As you know, Mr. Chairman, I am from Nova Scotia and I am familiar with the problems in that short season. There is so much herring waste that it is a problem for the municipal authorities to find a proper place for it. It seems to me to be almost a sin to have all of that useful fish going to waste.

Miss Dale: I would add that a number of provincial governments—and I think Nova Scotia, in particular—have taken quite an interest in trying to find a product form that would sell at a price that would make it worth doing. I think there are a number of types of product forms they have looked at as possibilities, such as drying it or using it for any number of purposes.

We met recently with a company that was interested in canning it, using it in small meatball form and putting it in cans. I think there is a lot of work going on, particularly at the provincial level, in terms of product development. I could certainly check when I get back to see if we have any further information I could provide to the committee.

Mr. Trudeau: Another product that is being considered is what they call a silage process, by which they use an acid to render the protein down to what is really a liquid state. They then use that for feed for cattle or mink farms.

Senator Corbin: Mr. Chairman, I apologize for not having been here at the beginning of the meeting. Perhaps Miss Dale has touched on salmon. That has been a persistent problem in the gulf area, Newfoundland as well as the Gaspé, the Quebec north shore and New Brunswick. We have a native fishery and there is an adversarial situation that has developed between the sports fishermen, the disappearing commercial fisheries and the native people. I am really asking the witnesses for some up-to-date background information on that situation. This committee could well be faced with native Indian and chiefs or their spokesmen bringing up this issue, and they are alert and well informed people in terms of the law and what it should be for them. That is why I would like a good background note on that so that we will know what we are dealing with if and when these people come to us.

Miss Dale: I might suggest that if we are to be doing a more detailed paper related to New Brunswick, we might incorporate that subject into the paper. It relates to your earlier point about the background on certain fisheries.

Senator Corbin: It does not only concern New Brunswick; it also concerns the mouth of the Restigouche as well as the foot of the Bay of Chaleur.

Miss Dale: Your earlier point about crab is important, as well. In terms of logistics we could work it into that document.

[Traduction]

de se retrouver, à court terme, avec des quantités considérables de déchets de poisson. Il faut qu'elles soient capables de les récupérer, de les entreposer et de les traiter à temps.

Le président: C'est une question très pertinente. On nous l'a déjà posée et c'est important. On pourrait transformer ces déchets de poisson en autre chose.

Le sénateur Cottreau: Comme vous le savez, Monsieur le président, je viens de la Nouvelle-Écosse et je connais les problèmes que pose la brièveté de la saison de pêche. Il existe de telles quantités de déchets de hareng, que les autorités municipales ne savent pas quoi faire avec. Cependant, un tel gaspillage me semble presque un péché.

Mlle Dale: En outre, je dirais que plusieurs gouvernements provinciaux et celui de la Nouvelle-Écosse en particulier s'intéressent à ce que l'on trouve un produit susceptible de se vendre à un prix intéressant. Je crois que l'on a déjà envisagé de faire sécher les déchets de poisson ou encore de les utiliser pour fabriquer d'autres produits.

Nous avons récemment rencontré les représentants d'une compagnie qui s'intéresse à la mise en conserve du poisson sous forme de boulettes. Je crois que l'on déploie actuellement énormément d'efforts, et surtout au niveau provincial, pour développer de nouveaux produits. Dès mon retour, je me renseignerai sur la question et je tâcherai de vous faire parvenir de plus amples informations.

M. Trudeau: On a également envisagé ce qu'on appelle des méthodes d'ensilage. Grâce à l'utilisation d'un acide, on essaie de récupérer les protéines sous forme liquide. Le produit est ensuite utilisé pour l'alimentation du bétail ou dans des élevages de vison, par exemple.

Le sénateur Corbin: Monsieur le président, je voudrais m'excuser de ne pas avoir été là au début de la réunion. M^{me} Dale vous a peut-être parlé du saumon. Le saumon pose un problème constant dans la région du golfe, à Terre-Neuve aussi bien qu'en Gaspésie, sur la côte-nord du Québec aussi bien qu'au Nouveau-Brunswick. Il s'agit d'une espèce indigène à propos de laquelle s'opposent les pêcheurs sportifs, les pêcheurs commerciaux et les autochtones. J'aimerais demander aux témoins de faire le point de la situation. Notre comité va sans doute rencontrer des chefs Indiens et autochtones, ou du moins leurs représentants, et vous savez que ce sont des gens très informés de leurs droits et de ce que la loi devrait faire pour eux. C'est la raison pour laquelle j'aimerais que nous soyions bien renseignés de façon à ce que nous sachions à quoi nous en tenir s'ils nous posent des questions.

Mlle Dale: Puisque nous allons vous faire parvenir un document plus détaillé sur le Nouveau-Brunswick, nous pourrions y inclure cette question. Cela nous ramène au point que vous avez soulevé plus tôt sur l'origine de certaines pêches.

Le sénateur Corbin: Cela ne concerne pas seulement le Nouveau-Brunswick mais également l'estuaire de la Rivière Restigouche et les abords de la Baie-des-Chaleurs.

Mlle Dale: Ce que vous avez dit au sujet du crabe est également important. Nous pourrions inclure tout cela dans notre rapport.

[Text]

Senator Bielish: I do not know if this has relevance, but I would like to know what proportion of the fishery industry sales goes to our domestic market. You have told us what goes to exports. What is the relationship there? It would be interesting to know this proportion because we are studying fish marketing not only for export but for domestic use.

Miss Dale: I do not have the actual number off the top of my head. I would ask Mr. Foubert to respond.

Mr. Martin Foubert, Senior Market Analyst, Market Analysis, Economic and Commercial Analysis Directorate, Department of Fisheries and Oceans: The statistical system is such that there is no collection of data in terms of what is the relative size of the Canadian market, but based on imports and based on our knowledge of the marketplace, it is well over a \$1 billion Canadian market. In 1986 there was well over \$616 million of imports. We know through speaking with our provincial colleagues and other sector branches that the interprovincial trade is a net half billion in itself, with the Quebec market, primarily being Quebec City and Montreal, constituting \$350 million. The New Brunswick market, primarily Moncton and the outlying areas, which is much smaller, constitutes \$5 million to \$7 million. Our best guess, based on the information we have available, is that the total Canadian market for fishery products in 1986 was \$1.1 billion.

The Chairman: Against total exports of what?

Mr. Foubert: Total exports in 1986 were \$2.4 billion Canadian.

The Chairman: We are importing \$616 million, which is half of our domestic market. Most of that is probably our fish.

Mr. Caron: For the Quebec region, Mr. Chairman, I would say that perhaps 10 per cent of our production is going to Canadian and Quebec markets. Around 90 per cent is going to foreign countries.

Mr. Jones: The same is true for New Brunswick. The province as a whole has about 85,000 tonnes of product, and about 75,000 is exported out of the country.

Senator Corbin: How much goes to the States?

Mr. Caron: Around 65 per cent of our production goes to the States.

Senator Corbin: In the case of both Quebec and New Brunswick?

Mr. Jones: In New Brunswick approximately half of the production is going to the States.

The Chairman: Is the saltfish market increasing? I thought that in Newfoundland it is decreasing. The fishermen seem to want to sell their fish fresh rather than go through the process of salting it.

[Traduction]

Le sénateur Bielish: Je ne sais pas si ma question est pertinente mais j'aimerais connaître le pourcentage des ventes réalisées sur le marché intérieur. Vous nous avez parlé des exportations. Quel est le rapport entre les exportations et la consommation intérieure? J'aimerais savoir cela dans la mesure où nous étudions la commercialisation du poisson en vue de l'exportation mais aussi de la consommation intérieure.

Mlle Dale: Je ne peux vous fournir ces chiffres comme ça. Je demanderais à M. Foubert de vous répondre.

M. Martin Foubert, analyste principal des marchés, Analyse des marchés, Direction générale de l'analyse économique et commerciale, ministère des Pêches et des Océans: Notre système statistique est tel qu'il n'existe pas de moyen de déterminer l'importance relative du marché canadien. Cependant, d'après nos importations et d'après ce que nous savons du marché, je dirais que le marché canadien représente plus d'un milliard de dollars. En 1986, nous avons eu plus de 616 millions de dollars d'importations. D'après les discussions que nous avons eue avec nos collègues provinciaux et avec les représentants d'autres secteurs de l'industrie, nous savons que le commerce interprovincial représente un demi milliard de dollars net, dont environ 350 millions de dollars pour le marché du Québec, c'est-à-dire Montréal et Québec. Pour ce qui est du marché du Nouveau-Brunswick, c'est-à-dire essentiellement Moncton et les régions avoisinantes, ce marché représente 5 à 7 millions de dollars. D'après les renseignements dont nous disposons, je dirai qu'en 1986, l'ensemble du marché canadien était de 1.1 milliard de dollars.

Le président: Par rapport à des exportations de combien?

M. Foubert: En 1986, les exportations ont totalisé 2.4 milliards de dollars canadiens.

Le président: Nous importons pour 616 millions de dollars de poisson, soit la moitié de notre consommation intérieure. Je suppose qu'il s'agit essentiellement de produits canadiens.

M. Caron: Pour ce qui est de la région du Québec, monsieur le président, je dirais que 10 p. 100 de notre production et absorbé par les marchés canadien et québécois. Environ 90 p. 100 de la production est exportée vers l'étranger.

M. Jones: C'est la même chose pour le Nouveau-Brunswick. L'ensemble de la province produit 85,000 tonnes de poisson, dont 75,000 sont exportées à l'étranger.

Le sénateur Corbin: Quel est le volume des exportations vers les États-Unis?

M. Caron: Environ 65 p. 100 de notre production est exportée aux États-Unis.

Le sénateur Corbin: Pour le Québec et le Nouveau-Brunswick?

M. Jones: Dans le cas du Nouveau-Brunswick, je dirais qu'environ la moitié de la production est exportée aux États-Unis.

Le président: Le marché du poisson salé est-il en hausse? Je croyais qu'à Terre-Neuve c'était le contraire. Il semble que les pêcheurs préfèrent vendre leur poisson frais plutôt que de le saler.

[Text]

Mr. Foubert: Mr. Chairman, the saltfish market declined in the mid-1980s, from about 1982 to 1984, and there are two or three phenomena that I want to touch on briefly in respect of that. Spain and Portugal have joined the European Economic Community. As a result of that two inherent things have happened. First, the EEC fleet has lost access to distant waters not only off the Canadian coast but also off the coast of Scandinavia. Secondly, as part of joining the European Economic Community, the import regime is such that they can no longer, as of mid-1985, purchase "over the side", or "over the wharf", as we call it, in Canada. Thus subsequently they have turned to imports and the overall trend has been the higher value and more processed product in terms of saltfish. Instead of purely salt bulk or split fish, they are now buying the higher value products.

Thirdly, the worldwide demand for saltfish is relatively stable. But, in terms of the resource side, there is such a demand on the fresh and frozen sector in groundfish, particularly with cod, that there has been the old push-pull, supply-demand scenario whereby there is less cod available for stock fish and saltfish because it is being utilized in the fresh and frozen form; and, as prices have gone up, it has also encouraged substitutes, which Nancy Dale mentioned—that is, white hake and Atlantic pollock. But relatively speaking, in 1986 prices for the nine main curers of product that we export went up by about 40 per cent, and they are again up a good 20 per cent this year.

The Chairman: So one pound of salt cod would now be what?

Mr. Foubert: If you want to buy a pound of salt cod here in Ottawa you are looking at about \$7. If you want to buy a pound of salt cod in the European Economic Community—let us say the French market—taking it on a Canadian dollar basis, on the wholesale level we are now exporting that anywhere between \$2.90 and \$3.15.

The Chairman: Is that boneless?

Mr. Foubert: That would be what I call the heavy salt cod, the bone in. In terms of the Gaspé curer—and I stand to be corrected, because you are going there—I believe the Gaspé cure in France would now be going for about \$3 Canadian at the wholesale level. That's not even at the retail level. So it has become a luxury product.

The Chairman: The old Newfoundland fishermen would turn in their graves. They used to get one cent or a cent and a half per pound.

Miss Dale: May I make a general comment, because it touches on what you are referring to? I think that when you are travelling in the east you will find that when you have really good market conditions, one of the problems you then face is that supply is difficult. We had, of course, a number of reductions in TACs. Earlier we mentioned crab. Some of the

[Traduction]

M. Foubert: Monsieur le président, le marché du poisson salé a diminué vers le milieu des années 1980, c'est-à-dire entre 1982 et 1984, et j'aimerais vous parler de deux ou trois phénomènes à cet égard. L'Espagne et le Portugal font maintenant partie de la Communauté économique européenne. Cela a entraîné deux choses. Tout d'abord, la flotte de la CEE n'a plus accès aux eaux situées au large des côtes canadiennes et elle n'a plus non plus accès aux eaux situées au large des côtes scandinaves. Deuxièmement, en vertu d'un système de quotas d'importation, les pays de la Communauté économique européenne ne sont plus autorisés, depuis le milieu de l'année 1985, à acheter «de bateau à bateau» ou «sur le quai» comme nous disons au Canada. Par conséquent, ces pays se sont tournés vers les importations ce qui s'est traduit par une tendance à la hausse de la valeur et du volume de notre production de poisson salé destiné à la transformation. Ces pays achètent maintenant des produits à plus haute valeur ajoutée, au lieu d'acheter simplement du poisson salé en vrac ou fendu.

Troisièmement, la demande mondiale de poisson salé est relativement stable. Cependant, au niveau de la ressource, la demande de poisson de fond frais et surgelé, comme la morue en particulier, est telle que l'on a assisté au scénario habituel de tiraillement de l'offre et de la demande. Étant donné que la morue fraîche et surgelée est de plus en plus en demande, il ne reste plus autant de stocks de morue disponibles pour la salaison. La hausse des prix a par ailleurs encouragé la consommation d'espèces de substitution comme la merluche blanche et la goberge de l'Atlantique, ce que nous a signalé Nancy Dale. De façon générale, je dirais qu'en 1986, les neuf principales entreprises de salaison qui font de l'exportation ont vu leurs prix augmenter de 40 p. 100. Cette année, ils devraient encore augmenter d'au moins 20 p. 100.

Le président: Une livre de morue salée coûte environ combien aujourd'hui?

M. Foubert: Si vous voulez acheter une livre de morue salée ici, à Ottawa, comptez à peu près 7 \$. Si vous voulez acheter une livre de morue salée dans un pays de la Communauté économique européenne, mettons en France, le prix de gros auquel nous exportons se situe à peu près entre 2.90 \$ et 3.5ts\$ canadiens.

Le président: Le poisson est-il sans arêtes?

M. Foubert: Il s'agit de ce que nous appelons la morue salée lourde, c'est-à-dire avec l'arête. Quant à la morue salée de Gaspésie, et puisque vous y allez, vous pourrez me dire si je me trompe, je crois qu'elle se vend en France aux environs de 3 \$ canadiens sur le marché de gros. Je ne parle pas du marché de détail. La morue salée est devenu un produit de luxe.

Le président: Les vieux pêcheurs de Terre-Neuve doivent se retourner dans leur tombe. Autrefois, on leur payait la morue un sou ou un sou et demi la livre.

Mlle Dale: Permettez-moi de faire une observation d'ordre général qui touche à ce que vous dites. Quand vous vous rendez dans l'est, vous verrez que les conditions du marché sont vraiment bonnes et que le problème se situe davantage au niveau de l'offre qu'au niveau de la demande. Nous avons bien sûr subi une réduction des PTA. Nous avons parlé plus tôt du

[Text]

groundfish TACs have come down. That creates its own problems. So I think you will hear a fair bit from processors and fishermen that when they see the prices as good as they are, they would like to be able to supply. Processors always want to keep their buyers supplied. It is creating a type of problem. It is nice that we have a good market, but, on the other hand, it presents certain challenges in terms of being able to supply the market regularly and steadily.

The Chairman: I did not realize that white hake and pollock were used for drying. I see a current problem in the news in connection with the price of capelin. The Japanese are holding back to get a better price. What is the story there?

Mr. Foubert: The story is one of market demand in the Japanese market. There are two things: because the value of the yen was very strong last year, much stronger relative to the Canadian and U.S. dollars, the Japanese virtually overbought in 1986. They incurred inventory charges, net lost money. At the same time the Scandinavians, who have their capelin fishery three or four months before the Canadian capelin fishery comes onstream, sold a substantial quantity, as much as 8,000 or 9,000 tonnes more than normal to that of past years. So the requirement of the Japanese is such that it is certainly less than what it currently is. At the same time, the Japanese are very shrewd in terms of buying on the spot market. They know they can offer at lower prices for two reasons: the value of the yen is much stronger and their buying power is stronger. However, they are certainly well aware of the market demand. They do not want to have to lose money by carrying inventory again.

Thus, in terms of Canada, since we are the "late player", so to speak, we will be supplying less product to the Japanese market; and at this point in time the Japanese are offering a set price. I believe it is something around the level of 1,100 yen, which roughly would be about \$840 Canadian per tonne—that's female with roe in—which is substantially lower than what they were offering last year. In terms of quantity, I think we are looking at 9,000 or 10,000 tonnes less product this year. Last year we were looking at a level of, I believe, 32,000 tonnes sold in the Japanese market. There have been consultations between unions and fishermen and I would be surprised if we sell 20,000 tonnes of capelin with roe to the Japanese this year. Unfortunately we are dependent upon that one market at this point in time.

The Chairman: We do not have another market?

Mr. Foubert: No. But that is being explored by the industry—particularly the Asian markets.

Senator Corbin: In what form do the Japanese eat that fish, at the table, on the plate?

Mr. Foubert: They basically buy the smaller capelin. It is the rather small size that they want, but with the full roe. There are a number of ways. Sometimes they will eat it raw; sometimes they will put it into a sushi sake wine solution; sometimes they stir fry it whole; and sometimes they will put a tempura on it and deep fry it.

[Traduction]

crabe. Les PTA relatives aux poissons de fond ont diminué. Cela pose déjà un problème. Lorsque les prix sont bons, les transformateurs et les pêcheurs eux-mêmes vous diront qu'ils aimeraient bien pouvoir vendre davantage. Les transformateurs voudraient pouvoir fournir leurs clients. L'insuffisance de l'offre crée vraiment un problème. C'est très joli d'avoir un bon marché, mais, d'autre part, le défi consiste à pouvoir l'approvisionner régulièrement et durablement.

Le président: Je ne savais pas que l'on pouvait faire sécher la merluche blanche et la goberge. Par ailleurs, j'ai l'impression que le prix du capelan risque de poser un problème. Les Japonais attendent que les prix baissent pour acheter. Pouvez-vous faire le point?

M. Foubert: Il existe une demande sur le marché japonais et je dois vous dire deux choses. Étant donné que la valeur du yen était très forte l'an dernier par rapport aux dollars canadien et américain, les Japonais ont suracheté en 1986. Ils ont dû payer des frais d'inventaire élevés et ont perdu de l'argent. En même temps, les Scandinaves, dont la saison de pêche au capelan commence trois ou quatre mois avant la pêche canadienne ont vendu jusqu'à 8 000 ou 9 000 tonnes de plus qu'ils ne l'avaient fait normalement, les années précédentes. Les besoins réels des Japonais sont certainement inférieurs à ce qu'ils semblent être à l'heure actuelle. Par ailleurs, les Japonais sont très astucieux quand il s'agit d'acheter sur le marché libre. Ils savent qu'ils peuvent offrir des prix moins élevés pour deux raisons: le yen est beaucoup plus fort que les autres devises et leur pouvoir d'achat est également plus élevé. Cependant, ils n'ignorent pas que le marché est demandeur. Ils ne veulent plus perdre d'argent à cause de leurs frais d'inventaire.

En ce qui concerne le Canada, étant donné que nous sommes les derniers à intervenir, si je puis dire, nous vendrons moins sur le marché japonais. Or, les Japonais offrent pour le moment un prix de l'ordre de 1 100 yen la tonne, c'est-à-dire environ 840 dollars canadiens la tonne. Ils achètent les femelles avec la laitance. Le prix qu'ils offrent cette année est bien inférieur à ce qu'ils offraient l'an dernier. Pour ce qui est de la quantité, je crois qu'ils achèteront cette année 9 000 à 10 000 tonnes de moins. L'an dernier, nous avons vendu je crois 32 000 tonnes sur le marché japonais. Des consultations ont eu lieu entre les syndicats et les pêcheurs et je serais très étonné que nous réussissions cette année à vendre 20 000 tonnes de capelan avec la laitance aux Japonais. Malheureusement, nous dépendons à l'heure actuelle de ce marché.

Le président: Nous n'avons pas d'autre marché?

M. Foubert: Non. L'industrie est cependant en train de faire de la recherche de marchés, en particulier du côté de l'Asie.

Le sénateur Corbin: Sous quelle forme les Japonais mangent-ils ce poisson à table, dans l'assiette?

M. Foubert: Ils achètent de préférence les capelans de petite taille. Ce sont les individus de petite taille qui les intéressent avec la laitance. Les Japonais consomment ce poisson de différentes manières. Parfois, ils le mangent cru; parfois ils le font mariner dans du sake, c'est ce qu'ils appellent le sushi; parfois ils le font frire légèrement ou encore, ils le mangent en tempura, c'est-à-dire pané et frit.

[Text]

Senator Corbin: So they want it whole, basically?

Mr. Foubert: Yes. The characteristic they are looking for is a full ripe roe—the eggs, the enzyme in itself. The enzymes going throughout the body enhances the taste of the whole fish in itself.

The Chairman: Time is of the essence. I imagine that we will hear the bad things about the Quebec and New Brunswick fishery when we listen to the fishermen.

Senator Bielish: Mr. Chairman, I was interested in the fact that fishermen fish for one type of fish for two or three weeks and then they are unemployed for a time. Do the same fishermen fish all these different kinds of fish, or do they fish only certain kinds of fish for three or four weeks or so?

Mr. Jones: For the crab and shrimp on the larger vessels, they would be distinct fishermen fishing those species; but, by and large, for lobster, herring and small amounts of groundfish they would be the same fishermen.

Senator Bielish: So that employment is not really the problem that it appears to be—

Mr. Jones: Not for the fishermen; but for the plant workers it would be.

The Chairman: In connection with our months of studying the marketing of fish, I am amazed to know why the price of fish in the past two years has gone so high. Why has the consumption increased twofold or threefold? I believe the consumption is now an average of 14.5 pounds per Canadian. Don't tell me it's because we have educated people more. Why has there been such a sudden jump in everything? Why, all of a sudden, has the fishery become such a Shangri-La, when two or three years ago everyone was crying and hollering at ministers and the government and everyone else? When did the fishery change? Who has been responsible for that?

Miss Dale: Perhaps I could make a few general comments, and Mr. Foubert may want to add some. I think it is a combination of a number of factors. I think the industry is not just in North America, but that the supplying countries generally have improved their distribution systems for fish. I have lived in Ottawa for a long time and there was a time when it was very hard to get fish that you could believe was fresh; whereas now you have a number of fish stores throughout Ottawa that can provide fish that is probably only a day or two old. Transportation companies, such as Air Canada, have done a lot of work in providing better containerization for fish products, which might explain to some extent why people in central Canada and in the mid-west eat more fish than they used to. The point is that it is there and it is of reasonable quality, and promotion programs over the past number of years have attempted to educate people.

When DFO was involved in the promotion program in the early 1980s, it directed much of its effort toward the consumption of fish. The consumer was educated more so than in the

[Traduction]

Le sénateur Corbin: Ils veulent donc le poisson entier?

M. Foubert: Oui. Ce qui les intéresse le plus, c'est la laticence, c'est-à-dire les œufs, les enzymes. La présence de ces enzymes donne beaucoup plus de goût à la chair du poisson elle-même.

Le président: Le temps passe. Je suppose que les pêcheurs que nous rencontrerons nous raconteront toutes sortes d'histoires à propos des pêches du Québec et du Nouveau-Brunswick.

Le sénateur Bielish: Monsieur le président, on nous a dit, et je trouve cela très intéressant, que les pêcheurs travaillaient pendant deux ou trois semaines pour pêcher un type de poisson et qu'ensuite ils étaient au chômage. Est-ce que ce sont les mêmes pêcheurs qui pêchent les différents types de poisson, ou bien les pêcheurs ne pêchent-ils que certains types de poisson pendant trois ou quatre semaines?

M. Jones: En ce qui concerne la pêche au crabe et à la crevette, on utilise des bateaux plus grands et les pêcheurs pêchent exclusivement ces deux espèces. Quant au homard, au hareng et aux poissons de fond pêchés en petite quantité, ce sont habituellement les mêmes pêcheurs.

Le sénateur Bielish: L'emploi n'est donc pas vraiment un problème aussi grave qu'il n'y paraît . . .

M. Jones: Pas pour les pêcheurs, mais c'est un problème pour les employés des usines de transformation.

Le président: Nous avons étudié pendant des mois la commercialisation du poisson, et ce qui me surprend le plus, c'est de voir comment le prix du poisson a augmenté au cours des deux dernières années. Pourquoi la consommation a-t-elle doublé ou triplé? Je crois savoir que la consommation moyenne de poisson est actuellement de 14 livres et demie par personne au Canada. Ne me dites pas que les gens sont mieux informés. Pourquoi un tel engouement? Pourquoi, tout d'un coup, la pêche devient un eldorado alors qu'il y a deux ou trois ans tout le monde hurlait et s'en prenait aux ministres, au gouvernement et à tout un chacun? Quand les choses ont-elle changé? Qui est responsable?

Mlle Dale: J'aimerais faire quelques remarques générales et M. Foubert pourra peut-être y ajouter quelques mots. Cela s'explique par la combinaison de plusieurs facteurs. L'industrie nord-américaine n'est pas seule en cause mais il faut dire que, dans l'ensemble, les pays fournisseurs ont amélioré leur système de distribution. Il y a longtemps que j'habite à Ottawa et à une époque, il était très difficile d'acheter du poisson qui ait l'air frais. Aujourd'hui, vous pouvez trouver dans plusieurs poissonneries d'Ottawa du poisson frais d'un jour ou deux seulement. Les compagnies de transport comme Air Canada ont fait beaucoup d'efforts, en améliorant par exemple la conteneurisation du poisson, ce qui explique peut-être, dans une certaine mesure, que les habitants du centre du Canada et du mid-west consomment aujourd'hui davantage de poisson. D'abord, il est disponible et sa qualité est raisonnable, sans compter que de nombreux programmes de promotion ont été mis en œuvre au cours des années pour éduquer les gens.

Lorsque le ministère des Pêches et des Océans a décidé de s'occuper du programme de promotion vers le début des années 1980, il a surtout axé ses efforts sur la consommation du poisson.

[Text]

past with respect to what to do with fish. Personally, if I do not know what to do with the product I buy and it does not turn out the way it should, I will not buy it again. The Seafood Advisory Council, which has taken over the domestic promotion program, is continuing with that kind of promotion. For example, you will find them promoting recipes in supermarkets. Satisfying peoples' concerns about health has made a lot of difference.

The Chairman: On behalf of the committee, I would like to thank the witnesses for coming here and imparting their knowledge on this subject.

The committee adjourned.

[Traduction]

son. Le consommateur est beaucoup mieux informé aujourd'hui de ce qu'il peut faire avec du poisson. Personnellement, si je ne sais pas quoi faire avec le produit que j'achète et si je n'obtiens pas les résultats recherchés, je ne le rachète pas. Le programme de promotion relève désormais du Conseil consultatif sur les produits de la mer. Le conseil distribue par exemple des recettes de cuisine dans les supermarchés sur la façon d'accommoder le poisson. En outre, les gens se préoccupent davantage de leur santé et si l'on répond à leurs besoins, cela fait toute une différence.

Le président: Au nom du comité, j'aimerais remercier les témoins qui sont venus nous rencontrer et nous faire part de leurs connaissances sur ce sujet.

La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnement et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

WITNESSES—TÉMOINS

From the Department of Fisheries and Oceans:

- Miss Nancy Dale, Assistant Director, Market Analysis, Policy and Program Planning;
- Mr. Daniel G. Caron, Chief, Economics Services, Quebec Region;
- Mr. Hugh Trudeau, Area Manager, Southern New Brunswick, Scotia-Fundy Region;
- Mr. Jim B. Jones, Director, Program Coordination & Economics, Gulf Region;
- Mr. Martin Foubert, Senior Market Analyst, Market Analysis, Economic and Commercial Analysis Directorate;
- Mr. Bertin Leblanc, Senior Analyst, Marketing and International Policy, Gulf Region.

Du ministère des Pêches et des Océans:

- M^{lle} Nancy Dale, directeur adjoint, Analyse des marchés, Politiques et planification des programmes;
- M. Daniel G. Caron, chef, Services de l'Économie, Région du Québec;
- M. Hugh Trudeau, directeur de région, Sud du Nouveau-Brunswick, Région de la Nouvelle-Écosse et de la Baie de Fundy;
- M. Jim B. Jones, directeur, Coordination des programmes et de l'Économie, Région du Golfe;
- M. Martin Foubert, analyste principal des marchés, Analyse des marchés, Direction générale de l'analyse économique et commerciale;
- M. Bertin Leblanc, analyste principal, Commercialisation et politique internationale, Région du Golfe.



Second Session
Thirty-third Parliament, 1986-87



Deuxième session de la
trente-troisième législature, 1986-1987

SENATE OF CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

Fisheries

Chairman:
The Honourable JACK MARSHALL

Tuesday, December 1, 1987

Issue No. 21

Twenty-first proceedings on:

The examination of all aspects of
the marketing of fish in Canada
and all implications thereof

WITNESS:
(See back cover)

SÉNAT DU CANADA

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent des*

Pêches

Président:
L'honorable JACK MARSHALL

Le mardi 1^{er} décembre 1987

Fascicule n° 21

Vingt et unième fascicule concernant:

L'étude de la commercialisation du poisson
au Canada dans tous ses aspects et
répercussions

TÉMOIN:
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
FISHERIES

Chairman: The Honourable Jack Marshall

Deputy Chairman: The Honourable L. Norbert Thériault

and

The Honourable Senators:

| | |
|------------------|----------------------|
| Bielish | *Murray, P.C. |
| Cochrane | (or Doody) |
| Corbin | Molgat |
| Cottreau | Perrault, P.C. |
| Le Moyne | Robertson, Brenda M. |
| *MacEachen, P.C. | Rossiter |
| (or Frith) | Watt |

**Ex Officio Members*

(Quorum 4)

Pursuant to Rule 66 (4) of the Rules of the Senate:

On November 18, 1987

Senator Brenda M. Robertson replaced Senator Jean-Maurice Simard.

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES
PÊCHES

Président: L'honorable Jack Marshall

Vice-président: L'honorable L. Norbert Thériault

et

Les honorables sénateurs:

| | |
|------------------|----------------------|
| Bielish | *Murray, c.p. |
| Cochrane | (ou Doody) |
| Corbin | Molgat |
| Cottreau | Perrault, c.p. |
| Le Moyne | Robertson, Brenda M. |
| *MacEachen, c.p. | Rossiter |
| (ou Frith) | Watt |

**Membres d'office*

(Quorum 4)

Conformément à l'article 66 (4) du Règlement du Sénat:

Le 18 novembre 1987

Le sénateur Brenda M. Robertson remplace le sénateur Jean-Maurice Simard.

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate, on Tuesday, October 28, 1986:

"Pursuant to the Order of the Day, the Senate resumed debate on the motion of the Honourable Senator Marshall, seconded by the Honourable Senator Murray, P.C.:

That the Standing Senate Committee on Fisheries be authorized to examine all aspects of the marketing of fish in Canada, and all implications thereof;

That the papers and evidence received and taken on the subject before the Committee during the 1st Session of the 33rd Parliament be referred to the Committee; and

That the Committee report no later than September 15, 1987.*

After debate, and—

The question being put on the motion, it was—

Resolved in the affirmative."

*Tuesday, March 31, 1987

The Standing Senate Committee on Fisheries has the honour to present its

FOURTH REPORT

Your Committee, which was authorized by the Senate on October 28, 1986, to examine all aspects of the marketing of fish in Canada, and all implications thereof, respectfully requests that the date of presenting its final report be extended from 15 September 1987 to no later than 31 March 1988.

Respectfully submitted,

Le président

JACK MARSHALL

Chairman

With leave of the Senate,

The Honourable Senator Marshall moved, seconded by the Honourable Senator Macdonald (*Cape Breton*), that the Report be adopted now.

The question being put on the motion, it was—

Resolved in the affirmative.

Le greffier du Sénat

Charles A. Lussier

Clerk of the Senate

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat le mardi 28 octobre 1986:

«Suivant l'Ordre du jour, le Sénat reprend le débat sur la motion de l'honorable sénateur Marshall, appuyé par l'honorable sénateur Murray, C.P.,

Que le Comité sénatorial permanent des pêches soit autorisé à étudier la commercialisation du poisson au Canada dans tous ses aspects et répercussions;

Que les documents et témoignages recueillis à ce sujet par le Comité au cours de la 1^{re} session du 33^e Parlement soient déférés à ce Comité, et

Que le Comité fasse rapport au Sénat au plus tard le 15 septembre 1987.*

Après débat,

La motion, mise au voix, est adoptée.»

*Le mardi 31 mars 1987

Le Comité sénatorial permanent des pêches présente son

QUATRIÈME RAPPORT

Votre Comité, qui a été autorisé par le Sénat le 28 octobre 1986 à étudier la commercialisation du poisson au Canada dans tous ses aspects et répercussions, demande respectueusement que la date de présentation de son rapport final soit reportée du 15 septembre 1987 au 31 mars 1988, au plus tard.

Respectueusement soumis,

Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Marshall propose, appuyé par l'honorable sénateur Macdonald (*Cape Breton*), que le rapport soit adoptée dès maintenant.

La motion, mise aux voix est adoptée.

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, DECEMBER 1, 1987
(48)

[Text]

The Standing Senate Committee on Fisheries met this day at 11:00 a.m., the Chairman, the Honourable Senator Jack Marshall, presiding.

Members of the Committee present: The Honourable Senators Cochrane, Corbin, Cottreau, Le Moyne, Marshall and Robertson. (6)

In attendance: Mr. Vince Gobuyan, Director of Research of the Committee, Research Branch, Library of Parliament; Mr. Claude Emery, Research Officer, Research Branch, Library of Parliament; and Mr. Alan Richardson, Research Assistant, Research Branch, Library of Parliament.

Also in attendance: The Official Reporters of the Senate.

Witness:

From IGA—Convent Glen:

Mr. Gilles Faubert, Manager, Fish Department.

The Committee resumed the examination of all aspects of the marketing of fish in Canada, and all implications thereof.

The witness made a presentation and answered questions.

At 12:10 p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 1^{er} DÉCEMBRE 1987
(48)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des pêches se réunit aujourd'hui à 11 heures sous la présidence de l'honorable Jack Marshall (président).

Membres du Comité présents: Les honorables sénateurs Cochrane, Corbin, Cottreau, Le Moyne, Marshall et Robertson. (6)

Également présents: M. Vince Gobuyan, directeur de la recherche pour le Comité, Service de recherche, Bibliothèque du Parlement; M. Claude Emery, attaché de recherche, Service de recherche, Bibliothèque du Parlement; et M. Alan Richardson, adjoint à la recherche, Service de recherche, Bibliothèque du Parlement.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

Témoins:

Du magasin IGA—Convent Glen:

M. Gilles Faubert, chef, Comptoir des poissons.

Le Comité reprend l'étude de la commercialisation du poisson au Canada dans tous ses aspects et répercussions.

Le témoin fait une déclaration et répond aux questions.

À 12 h 10, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

Le greffier du Comité

Diane Deschamps

Clerk of the Committee

EVIDENCE

Ottawa, Tuesday, December 1, 1987

[Text]

The Standing Senate Committee on Fisheries met this day at 11:00 a.m. to examine all aspects of the marketing of fish in Canada, and all implications thereof.

Hon. Jack Marshall (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, the witness from the Rhyn Company, Mr. Ian Hamilton, will not be appearing before us today because of the Air Canada strike. We are happy to have Mr. Gilles Faubert, manager of the fish department of the Convent Glen, IGA.

Mr. Faubert has been manager of the Convent Glen IGA since the fish department was established in 1984. The store made a substantial investment in live-, fresh- and frozen-fish-handling, display and storage equipment that appears to have enhanced local consumer interest in seafoods. Mr. Faubert's firsthand experience in fish merchandising highly qualifies him to address all the important aspects of the seafood retail business.

You will recall in the past months we have heard from the managers of many other supermarket chains. They have given us some very refreshing evidence on where they get their fish supply and some of the ideas that they have. I am sure that Mr. Faubert will add to that.

Mr. Faubert, would you like to go ahead with your brief.

M. Gilles Faubert, gérant de la poissonnerie, IGA-Convent Glen: Honorables sénateurs, mon nom est Gilles Faubert et je suis gérant de la poissonnerie au IGA-Convent Glen.

Je travaille au stade final de la vente du poisson. Je suis le dernier à toucher à la marchandise avant que les clients... je m'excuse je suis un peu nerveux et j'ai de la difficulté à m'exprimer.

I am sorry, I am a little nervous.

The Chairman: Would you rather that we ask you questions?

Mr. Faubert: I think that might be better.

The Chairman: Would you be able to tell us if you have established continuity of supply and where you get your supply of fish? What type of species do you use?

M. Faubert: Pour commencer, nous avons trois fournisseurs: Boreal Foods et Lapointe Fish d'Ottawa et Capital Food Services de Hull. Ces trois fournisseurs font la distribution du poisson frais et congelé.

Le sénateur Corbin: Ce sont des grossistes, n'est-ce pas?

M. Faubert: Ces grossistes font la distribution à tous les IGA et aux autres compagnies du poisson frais et congelé selon la disponibilité. Si le poisson n'est pas disponible à Halifax, ils vont le chercher au Nouveau-Brunswick, ou ailleurs. Ce n'est pas notre secteur à nous puisque nous nous occupons seulement

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mardi 1^{er} décembre 1987

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des pêches se réunit aujourd'hui à 11 heures pour étudier la commercialisation du poisson au Canada dans tous ses aspects et répercussions.

L'honorable Jack Marshall (*président*) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, le témoin de la société Rhyn, M. Ian Hamilton, ne comparaitra pas devant nous aujourd'hui en raison du débrayage à Air Canada. Nous sommes heureux d'accueillir M. Gilles Faubert, le chef du comptoir de poissons du magasin IGA de Convent Glen.

M. Faubert dirige le comptoir de poissons du IGA de Convent Glen depuis son ouverture en 1984. Le magasin a investi des sommes importantes dans l'équipement nécessaire à la manutention, à la présentation et à l'entreposage du poisson frais et congelé et semble avoir vivifié l'intérêt des consommateurs locaux pour les produits de la mer. L'expérience de première main de M. Faubert à l'égard de la mise en marché du poisson l'habilité tout à fait à parler de tous les aspects importants du commerce de détail des produits de la mer.

Vous vous rappellerez qu'au cours des derniers mois nous avons entendu les témoignages de directeurs de nombreux autres supermarchés. Ils ont présenté des témoignages très intéressants sur les sources d'approvisionnement et nous ont fait part de leurs idées. Je suis convaincu que M. Faubert nous apportera d'autres éléments.

M. Faubert, auriez-vous l'obligeance de présenter votre mémoire.

Mr. Gilles Faubert, Manager, Fish Department, Convent Glen IGA: Honourable Senators, my name is Gilles Faubert and I am the manager of the fish department at the Convent Glen IGA.

I am involved in the final stage of the marketing process. I am the last person to handle the product before it is sold to the customer. I apologize, I'm a little nervous and I have some trouble expressing myself.

Je suis désolé, mais je suis un peu nerveux.

Le président: Préféreriez-vous que nous vous posions des questions?

M. Faubert: Je crois que cela vaudrait mieux.

Le président: Pourriez-vous nous dire si vous avez une source d'approvisionnement permanente et établie et où vous vous procurez votre poisson? Quelles espèces vendez-vous?

Mr. Faubert: To begin with, we have three suppliers: Boreal Foods and Lapointe Fish of Ottawa and Capital Foods of Hull. These three companies supply us with fresh and frozen fish.

Senator Corbin: They are wholesalers, are they not?

Mr. Faubert: They are wholesalers who supply fresh and frozen fish to all IGA stores and to other companies, depending on availability. If fish is unavailable from Halifax, they obtain it from New Brunswick or elsewhere. We are involved only with the marketing of the fish. The three suppliers that I

[Text]

de la mise en marché du produit. Donc, les fournisseurs, comme les trois fournisseurs que je viens de mentionner, sont ceux qui se chargent de trouver le poisson, de la qualité, et ils nous l'apportent ici à Ottawa.

Le sénateur Corbin: Ne sont-ils pas aussi des détaillants comme Lapointe, par exemple?

M. Faubert: Le seul qui est réellement un détaillant c'est Lapointe. Capital Food Services et Boreal Foods se trouvent à être à 90 p. 100 fournisseurs pour les IGA, et seulement pour le poisson pour la vente en gros.

The Chairman: Did you say Boreal Foods?

Mr. Faubert: Yes, Boreal Foods.

The Chairman: Where are they located?

Mr. Faubert: Ottawa.

The Chairman: Do you buy fish from them?

Mr. Faubert: They are wholesalers of fish only.

The Chairman: But you do not import directly from Canada or the United States yourself?

Mr. Faubert: No. We have to buy through a broker. It is the broker who will get fresh or frozen fish for us.

Le sénateur Corbin: Dans le même ordre d'idée, monsieur le président, par rapport à Boreal Foods, vous dites que leur volume consiste à fournir à 90 p. 100 les magasins détaillants des IGA?

M. Faubert: Oui, sénateur.

Le sénateur Corbin: Mais, est-ce que c'est une compagnie qui est contrôlée par la chaîne IGA?

M. Faubert: Non, sénateur.

Le sénateur Corbin: Ce sont des indépendants?

M. Faubert: Oui, ce sont des indépendants. Mais durant les dernières années ils ont prouvé qu'ils étaient capables de nous apporter le service et la qualité.

Le sénateur Corbin: Quel est le territoire desservi par Boreal? Est-ce que c'est seulement l'est de l'Ontario, ou est-ce aussi le Québec?

M. Faubert: L'est de l'Ontario.

Le sénateur Corbin: Et pour Capital Food Services de Hull?

M. Faubert: C'est le même territoire, disons qu'ils sont en compétition. Si un fournisseur n'arrive pas à recevoir le filet de sole, par exemple, Capital Food Services peut avoir un autre fournisseur qui aura du filet de sole et il voit à nous le fournir.

Le sénateur Corbin: Donc, ce que vous nous dites, au départ, c'est que vous faites strictement affaires avec les grossistes?

M. Faubert: Oui, avec les grossistes.

Le sénateur Corbin: Vous n'allez pas acheter au quai ou auprès de distributeurs majeurs comme à Boston, Saint-Jean Terre-Neuve ou Halifax, par exemple?

M. Faubert: Non, ce sont seulement que des grossistes.

Le sénateur Corbin: Est-ce que c'est une politique établie par la chaîne des marchés IGA que vous devez faire affaires

[Traduction]

have just mentioned are the ones responsible for finding quality fish and for getting it here to Ottawa.

Sentor Corbin: Are they retailers as well? I'm thinking about Lapointe, for example.

Mr. Faubert: Lapointe is the only real supplier that is also involved in the retail business. Capital Food Services and Boreal Foods, which supply 90 per cent of IGA's fish, are only wholesalers.

Le président: Avez-vous dit Boreal Foods?

M. Faubert: Oui, Boreal Foods.

Le président: Où est située cette entreprise?

M. Faubert: À Ottawa.

Le président: Lui achetez-vous du poisson?

M. Faubert: C'est un grossiste qui ne vend que du poisson.

Le président: Mais n'importez-vous pas vous-même directement du Canada ou des États-Unis?

M. Faubert: Non. Nous devons faire affaire avec un grossiste. C'est lui qui obtient pour nous le poisson frais ou congelé.

Senator Corbin: Continuing in the same vein, Mr. Chairman, with respect to Boreal Foods, you say that this company supplies 90 per cent of the IGAs?

Mr. Faubert: That's correct.

Senator Corbin: Are you saying that this company is controlled by IGA?

Mr. Faubert: No.

Senator Corbin: These suppliers are independents?

Mr. Faubert: They are independents, but during the past few years, they have proven that they are capable of providing us with quality and service.

Senator Corbin: What region is served by Boreal Foods? Only eastern Ontario, or Quebec as well?

Mr. Faubert: Eastern Ontario.

Senator Corbin: What about Capital Food Services of Hull?

Mr. Faubert: It covers the same territory, in other word, it serves as the competition. For example, if a supplier can't get any sole fillets, Capital Food Services contacts another supplier who has sole fillets and gets them for us.

Senator Corbin: What you're saying then is that you do business strictly with the wholesalers?

Mr. Faubert: With the wholesalers?

Senator Corbin: You don't buy fish at the docks from the major distributors in Boston, Saint John's, Newfoundland, or Halifax?

Mr. Faubert: No, only from wholesalers.

Senator Corbin: Has the IGA chain established a policy whereby stores must do business with the region's wholesalers?

[Text]

avec des grossistes de la région? Si ce n'est pas une politique, est-ce qu'il y a un avantage financier pour vous à le faire?

Mr. Faubert: Ce n'est pas une politique, mais plutôt un avantage financier. Si on était obligé d'aller à la côte, ou à Boston, acheter de la marchandise, les coûts seraient encore plus élevés. C'est plutôt un apport financier parce que le produit arrive à Ottawa et il est distribué ici. Alors, le coût est minime comparé avec le transport pour seulement un IGA. Il faut aller avec l'ensemble de tous les IGA aussi et l'ensemble d'autres grandes chaînes d'Ottawa qui achètent aussi de Boreal Foods. Le volume fait que la qualité sera meilleure et le produit viendra directement à Ottawa.

Senator Le Moyne: Do you know if your suppliers import a lot from the U.S.? From Boston, for example?

Mr. Faubert: They do.

Senator Le Moyne: They do? Do you know in what proportion?

Mr. Faubert: I really do not know in what proportion, because we always try to go with the fresh product here from New Brunswick, Nova Scotia and Newfoundland. The frozen products they get from Boston will be imported from other places.

Senator Le Moyne: From in Canada?

Mr. Faubert: Sometimes, yes.

The Chairman: Could you give us an idea of what your sales are? You just handle it in the IGA store in Convent Glen, is that right?

Mr. Faubert: That is right, sir.

The Chairman: You do not distribute to your other IGAs?

Mr. Faubert: No.

The Chairman: If they want fish they buy it from Boreal?

Mr. Faubert: That is right.

The Chairman: Can you give us an idea of what your sales are?

Mr. Faubert: My sales are from \$14,000 to \$17,000 a week.

The Chairman: A week?

Mr. Faubert: That is right.

Senator Corbin: Is that per pound, or what?

Mr. Faubert: That is in dollars. In the first year that we opened the Convent Glen IGA our sales were a bit over half a million dollars. Last year we went over the three-quarter of a million mark.

The Chairman: In sales per year?

Mr. Faubert: Per year. This year our sales will be about three-quarter of a million dollars.

The Chairman: I can see the advantage in buying from a broker rather than buying directly because you would have to buy bigger stocks and would need more facilities to keep it

[Traduction]

If it's not a matter of policy, is it because it's financially advantageous for you to do so?

Mr. Faubert: It's not really a matter of policy, it's just economic sense. If we had to purchase our product from the coast or from Boston, the costs would be even higher. It is to our advantage, financially speaking, because the product arrives in Ottawa and is distributed in Ottawa. Compared to the cost of the transportation, the cost to one IGA store is minimal. We have to go along with all the IGAs and with all the other large chains in Ottawa that do business with Boreal Foods. Higher volume means better quality and the product is shipped directly to Ottawa.

Le sénateur Le Moyne: Savez-vous si vos fournisseurs importent beaucoup des États-Unis ou de Boston, par exemple?

M. Faubert: Oui.

Le sénateur Le Moyne: Oui? Connaissez-vous les quantités?

M. Faubert: Je ne le sais vraiment pas étant donné que nous essayons toujours d'acheter le produit frais ici, au Nouveau-Brunswick, en Nouvelle-Écosse et à Terre-Neuve. Les produits congelés qu'ils obtiennent de Boston seront importés d'ailleurs.

Le sénateur Le Moyne: Du Canada?

M. Faubert: Oui, cela arrive parfois.

Le président: Pourriez-vous nous donner une idée de vos ventes? Vous vous occupez exclusivement du comptoir à poissons du magasin IGA de Convent Glen, n'est-ce pas?

M. Faubert: C'est exact, monsieur.

Le président: Vous ne vous occupez pas de la distribution aux autres magasins IGA?

M. Faubert: Non.

Le président: Si ces magasins veulent du poisson, ils l'achètent de Boreal Foods?

M. Faubert: C'est cela.

Le président: Pouvez-vous nous donner une idée de vos ventes?

M. Faubert: Mes ventes hebdomadaires se situent entre 14 000 et 17 000 \$.

Le président: Vos ventes hebdomadaires?

M. Faubert: Oui.

Le sénateur Corbin: La livre ou quoi?

M. Faubert: C'est en dollars. Au cours de la première année d'exploitation, les ventes du magasin IGA de Convent Glen, ont été légèrement supérieures à un demi million de dollars. L'an dernier, nous avons dépassé les trois quarts de million.

Le président: En ventes annuelles?

M. Faubert: En ventes annuelles. Nos ventes se chiffreront cette année à environ trois quarts de million de dollars.

Le président: Je puis voir l'avantage de passer par l'intermédiaire d'un grossiste plutôt que d'acheter directement car il vous faudrait alors constituer des stocks plus importants et dis-

[Text]

frozen; but is that the policy of IGA with all of its commodities, namely to buy from a central wholesaler?

Mr. Faubert: Yes. IGA is owned by Loeb, and if you want to buy a product from a wholesaler the wholesaler has to be listed with Loeb. So you have to get your numbers. For example, if the coast man who brings the fish to the pier has a number with Loeb, he will be able to ship directly to us. But that involves a lot of handling of the product.

The Chairman: You started in 1984?

Mr. Faubert: Yes.

The Chairman: And you have increased your sales dramatically from 1984 to 1987?

Mr. Faubert: Yes.

The Chairman: Do you find that you can compete with, say, Steinberg, because they buy on a volume basis from the United States and they buy from everywhere?

Mr. Faubert: The difference with Steinberg is that they buy a lot of stuff from Boston. I went to Boston. The stuff that is in Boston is mostly purchased from Canada. So that it has been shipped to Boston and pre-packed or —

The Chairman: Processed.

Mr. Faubert: —processed and sent back here to Ottawa. This involves more delays and handling of the product.

The Chairman: Is your increase continuing? Due to the fact that the price of fish is going up so rapidly, is there a resistance built in? Scallops are \$7 or \$8 a pound now, are they not?

Mr. Faubert: Yes.

The Chairman: You could buy a good steak for that. Do you find a resistance from customers to the fact that the fish is rapidly rising in price?

Mr. Faubert: There is some resistance from customers.

The Chairman: But not enough to count?

Mr. Faubert: Not enough. If the product is fresh and appetizing to them, they will go for fish instead of other products. I have some Atlantic Salmon, which is quite fresh and nice, and people will go for a nice salmon steak instead of a T-bone steak; not all of them, though.

Since I have been working in the Fish Department, I have been selling one tenth of what the Meat Department does. That means that for every ten pieces of meat that people buy, one piece of fish is also sold.

The Chairman: That is one in ten.

Mr. Faubert: One in ten. On the whole, most customers like to have at least one meal of fish a week.

The Chairman: What type of staff do you have? Do you train people particularly in fish? Are you following the new trends to go for the most modern equipment and to keep the freshness and the quality of the fish?

[Traduction]

poser d'un plus grand nombre d'installations pour garder les produits congelés. Mais les magasins IGA font-ils affaire, comme pour tous les autres produits, à un grossiste principal?

M. Faubert: Oui. Les magasins IGA appartiennent à Loeb, et si vous voulez acheter un produit d'un grossiste, le nom de celui-ci doit figurer sur la liste de Loeb. Vous devez donc obtenir vos numéros. Par exemple, si le pêcheur qui débarque le poisson au quai détient un numéro chez Loeb, il pourra nous expédier directement le poisson. Mais cela signifie beaucoup de manutention.

Le président: Vous avez commencé en 1984?

M. Faubert: Oui.

Le président: Et vous avez augmenté sensiblement vos ventes de 1984 à 1987?

M. Faubert: Oui.

Le président: Croyez-vous être en mesure de soutenir la concurrence de Steinberg, par exemple, qui achète au volume des États-Unis et de partout?

M. Faubert: La différence c'est que Steinberg achète beaucoup de Boston. Je me suis allé à Boston. Les produits qu'on peut s'y procurer ont presque tous été achetés au Canada. Ainsi le poisson est expédié à Boston, y est pré-emballé ou —

Le président: Transformé.

M. Faubert: Transformé et ramené ici à Ottawa. Cela signifie plus de retards et une plus grande manutention du produit.

Le président: Votre essor se poursuit-il? Étant donné l'augmentation rapide du prix du poisson n'oppose-t-on pas une résistance? Les pétoncles coûtent maintenant 7 ou 8 dollars la livre, si je ne m'abuse?

M. Faubert: Oui.

Le président: Vous pourriez acheter un bon steak pour ce prix. Les clients résistent-ils, à la hausse aussi rapide des prix du poisson?

M. Faubert: Les clients opposent une certaine résistance.

Le président: Pas suffisante pour qu'on en tienne compte?

M. Faubert: Pas suffisante. Si le produit est frais et les met en appétit, ils achèteront du poisson plutôt que d'autres produits. J'offre du saumon de l'Atlantique qui est très frais et très bon, et les gens préféreront une bonne darne de saumon à un steak d'aloyau, même s'il n'en est pas ainsi pour tout le monde.

Depuis que je travaille au comptoir de poissons, mes ventes correspondent au dixième de celles du comptoir des viandes. C'est-à-dire que pour chaque dix morceaux de viande, on vend un morceau de poisson.

Le président: C'est un sur dix.

M. Faubert: Un sur dix. Dans l'ensemble, presque tous les clients aiment prendre au moins un repas de poisson par semaine.

Le président: Quelle est la composition de votre personnel? Formez-vous spécialement les employés? Suivez-vous la nouvelle tendance qui consiste à se munir de l'équipement le plus moderne et à préserver la fraîcheur et la qualité du poisson?

[Text]

Mr. Faubert: In the last three years a lot has been done by Loeb to improve the look of fish so that it is pleasing to the eye. The more that that is done and the quality is controlled, the more people will buy it. That is a true statement. We try to train our people so that the quality and the appearance of the fish on the counter are number 1. That is where the success in fish sales lies.

Senator Robertson: How often does the consumer ask you for varieties of fish that you can not provide? Is there much demand for species or products that you cannot respond with?

Mr. Faubert: In my experience I do not have much demand for species like Mahimahi or fish that we do not carry every day. Most people like to have something that they can go home and cook such as fillet of sole or cod. They are not too familiar in the area of whole or imported fish, so the demand for that type of fish is not high; it is low.

Senator Robertson: Is there more demand for fresh-frozen or fresh fillet, for instance, than there is for processed fish, fish ready for the table?

Mr. Faubert: I think there is more demand for fresh fish when the price is not too high.

Senator Robertson: How many varieties do you carry?

Mr. Faubert: About 40 or 45.

Senator Robertson: About 40 or 45 varieties?

Mr. Faubert: That includes both frozen and fresh fish.

Senator Robertson: Do you have promotions of any kind to assist your consumers in using different kinds of fish, rather than the few traditional species, in order to get their interest spread around a bit?

Mr. Faubert: Not really, because that would be at our own expense. If we do a promotion on a fish that the consumer is not too well aware of, we have to control it ourselves. If we bought a lot of unknown fish, it would be hard for us to promote that fish without any company involvement in it.

Senator Robertson: Do you find consumers knowledgeable about the products they are buying? Would your average consumer be able to tell the difference between a fresh fillet and one that has not been treated quickly?

Mr. Faubert: About 10% of our customers know exactly what they want and know if the fish is fresh or not. The rest of the people will ask us, "Is it fresh," or, "Has it been frozen?" But about 10% of the people really know what the quality of the fish is.

Senator Robertson: Can you break down your weekly sales of \$15,000 to \$17,000 in terms of species? Are certain species responsible for the greater portion of that amount?

Mr. Faubert: Yes, roughly six or seven species are responsible for the high volume of sales, and they include salmon, scallops, and halibut, when they are available. People buy those items regularly.

[Traduction]

M. Faubert: Au cours des trois dernières années, Loeb a déployé beaucoup d'efforts pour améliorer l'apparence du poisson afin qu'il plaise à l'œil. Plus on y parvient et plus on contrôle la qualité, plus la clientèle est attirée. C'est la vérité. Nous essayons d'inculquer à nos employés que la qualité et l'apparence du poisson au comptoir sont primordiales. Le succès de nos ventes de poissons en dépend.

Le sénateur Robertson: Arrive-t-il souvent qu'un client vous demande des espèces que vous ne pouvez offrir? La demande pour des espèces ou des produits que vous ne pouvez offrir est-elle forte?

M. Faubert: En ce qui me concerne, très peu de gens me demandent des espèces comme le mahimahi ou un poisson que nous n'offrons pas tous les jours. La plupart des gens aiment un produit qu'ils peuvent apporter à la maison et cuisiner, comme un filet de sole ou de morue. Comme les clients ne s'y connaissent pas trop dans le domaine du poisson entier ou du poisson importé, ils en demandent très peu.

Le sénateur Robertson: La demande est-elle plus forte pour le filet frais congelé ou le filet frais, par exemple, que pour un poisson transformé, prêt à servir?

M. Faubert: Je crois que la demande est plus forte pour le poisson frais lorsque le prix n'est pas trop élevé.

Le sénateur Robertson: Combien de variétés vendez-vous?

M. Faubert: Environ 40 ou 45.

Le sénateur Robertson: Autant que cela?

M. Faubert: Oui, en comptant le poisson frais et surgelé.

Le sénateur Robertson: Organisez-vous des promotions pour aider vos consommateurs à choisir des types différents de poisson pour varier leur menu et raffiner leurs goûts?

M. Faubert: Pas vraiment, car ce serait à nos frais. Si nous faisons de la publicité sur un poisson que le consommateur ne connaît pas très bien, nous devrions l'organiser nous-mêmes. Et si nous achetions beaucoup de poisson inconnu, il nous serait très difficile de promouvoir ce poisson sans l'aide d'aucune compagnie.

Le sénateur Robertson: À votre avis, le consommateur connaît-il bien le produit qu'il achète? Le consommateur moyen saurait-il différencier un filet frais et un autre qui n'a pas été traité rapidement?

M. Faubert: Environ 10 p. 100 de nos clients savent exactement ce qu'ils veulent et si le poisson est frais ou non. Tous les autres nous demandent s'il est frais ou s'il a été surgelé: 10 p. 100 seulement sont en mesure de déterminer la qualité du poisson.

Le sénateur Robertson: Pouvez-vous ventiler votre chiffre de ventes hebdomadaire de 15 000 \$ à 17 000 \$ par espèces? La vente de certaines espèces représente-t-elle une plus grande proportion de cette somme?

M. Faubert: Oui, six ou sept espèces se vendent plus que les autres, et plus particulièrement le saumon, les pétoncles et le flétan, lorsqu'ils sont disponibles. Les gens achètent ces poissons régulièrement.

[Text]

Senator Robertson: Sometimes these fish come to you directly from the Canadian market through your broker and sometimes through the American market?

Mr. Faubert: Yes.

Senator Cochrane: In view of the great demand for fish, what are you doing to promote your sales? You have said that the general public is more inclined to buy fish than it is to buy meat. That is not due to your promotion of fish, is it?

Mr. Faubert: People will see that fish is an attractive product, that it is good for the health and that it is low calorie. There is a lot of publicity with respect to fish that increases the sales of fresh fish. The mentality of the people has changed. If they do not have fresh fish, they will go for frozen, but they buy fish.

Senator Cochrane: This is not necessarily due to your publicity but the general, overall publicity; is that what you are saying?

Mr. Faubert: Yes, that is right.

Senator Cochrane: Do you have a problem in terms of getting fresh fish all year round?

Mr. Faubert: Yes, senator.

Senator Cochrane: What time of year are you not able to get fresh fish?

Mr. Faubert: This problem tends to come in cycles. Sometimes we have difficulty getting sole, for example, and no problem getting cod. Two weeks ago I put sole on special; the next week I did not have any sole.

The Chairman: How much was the sole per pound? I wonder whether I should drive out to Orleans.

Mr. Faubert: We sold sole two weeks ago at \$5.45 per pound. The regular price on the market at that time was around \$7.25 to \$7.55 per pound.

Senator Corbin: I would like to know a little more about the background of the witness. Therefore, I will ask him the following questions.

Le sénateur Corbin: Avant de travailler au comptoir des poissons du magasin IGA, que faisiez-vous dans la vie?

M. Faubert: J'ai travaillé pour les magasins Dominion, pour Pier 19 dans les poissons pour une période de sept ans.

Le sénateur Corbin: Pier 19, c'est où exactement, monsieur Faubert?

Mr. Faubert: I worked for Dominion Stores, which had a Pier 19 department. It was considered the fresh fish department. They started with that name, "Pier 19," although I don't know where they found it. I worked for Dominion Stores for seven years. Before working for Pier 19, I worked in the grocery department. I have been involved in retail stores for 20 years.

[Traduction]

Le sénateur Robertson: Ces poissons vous arrivent parfois directement de votre grossiste canadien et parfois par l'intermédiaire d'un grossiste américain?

M. Faubert: C'est exact.

Le sénateur Cochrane: Étant donné la grande demande de poisson, que faites-vous pour promouvoir votre produit? Vous avez dit que la population a davantage tendance à acheter du poisson que de la viande. Ce n'est pas à cause de la publicité qui entoure le poisson, n'est-ce pas?

M. Faubert: Les gens se rendent compte que le poisson est un produit intéressant, qu'il est bon pour la santé et qu'il ne contient pas trop de calories. On fait effectivement beaucoup de publicité sur le poisson, ce qui a pour effet d'accroître les ventes de poisson frais. La mentalité des gens a changé. S'ils ne peuvent se procurer du poisson frais, ils achèteront du poisson surgelé, mais ils achèteront du poisson d'une façon ou d'une autre.

Le sénateur Cochrane: Ce n'est pas nécessairement à cause de votre publicité, mais à cause de la publicité générale qui entoure l'alimentation, si je comprends bien?

M. Faubert: C'est exact.

Le sénateur Cochrane: Est-il difficile d'obtenir du poisson frais à longueur d'année?

M. Faubert: Oui, sénatrice.

Le sénateur Cochrane: À quelle époque de l'année vous est-il impossible d'obtenir du poisson frais?

M. Faubert: C'est une question de cycles. Nous avons parfois de la difficulté à obtenir de la sole, par exemple, mais aucun problème, à nous procurer de la morue. Il y a deux semaines, j'ai mis la sole en solde, et la semaine suivante, il ne m'en restait plus.

Le président: À combien se vendait la livre de sole? Je me demande si j'aurais intérêt à me rendre jusqu'à Orléans.

M. Faubert: Nous avons vendu la sole à 5,45 \$ la livre il y a deux semaines. Normalement, à cette même époque, le prix du marché s'élève entre 7,25 \$ et 7,55 \$ la livre.

Le sénateur Corbin: J'aimerais en savoir un peu plus sur le témoin. Aussi, me permettrai-je de lui poser quelques questions.

Senator Corbin: Before working in the fish department at IGA, where were you employed?

Mr. Faubert: I worked in the fish department for Dominion Stores and for Pier 19 for a period of seven years.

Senator Corbin: Where exactly is Pier 19 located, Mr. Faubert?

M. Faubert: J'ai déjà travaillé pour les magasins Dominion, où le Quai 19, comme on l'appelait, était réservé au poisson frais. Je ne sais trop où ils ont pêché ce nom. Quoi qu'il en soit, j'ai travaillé pour Dominion pendant sept ans mais, avant, j'avais travaillé dans une épicerie. Cela fait vingt ans que je travaille dans des magasins de détail.

[Text]

Le sénateur Corbin: Vous dites que la proportion du poisson vendu comparé au volume de vente des viandes est de 10 p. 100 environ?

M. Faubert: Oui, sénateur, ça fait à peu près cinq ans que je travaille ayant cette proportion.

Le sénateur Corbin: La marge reste à peu près la même, c'est ce que je veux savoir?

M. Faubert: Oui, la marge reste à peu près la même.

Le sénateur Corbin: Alors, elle n'a pas tendance à augmenter?

M. Faubert: Oui, elle a tendance à s'augmenter. Je l'ai améliorée et j'ai été presque jusqu'à 15 p. 100.

Le sénateur Corbin: Dépendant des saisons et des espèces disponibles, je pense bien, vous pouvez faire des promotions?

M. Faubert: Oui, il y a des promotions aussi.

Le sénateur Corbin: C'est au moment des promotions que vous augmentez sensiblement votre volume de vente de poisson?

M. Faubert: Oui, le volume augmente.

Le sénateur Corbin: Vous nous disiez je pense tout à l'heure que vous êtes déjà allé à Boston?

M. Faubert: Oui, j'ai été à Boston et au New Jersey. A Boston, j'ai trouvé que le poisson n'avait pas de différence avec celui d'ici parce que c'était du poisson du Canada qui était importé à Boston et après cela revendu aux autres compagnies ici au Canada.

J'aimerais ajouter que le premier essai de Loeb a été de faire transporter le poisson de Boston à Toronto, Toronto à Orléans. Cela n'a pas été une réussite car il y a trop de distance pour la marchandise.

Le sénateur Corbin: Alors, cela n'a pas été une réussite probablement pour des facteurs de coût et un facteur de fraîcheur aussi?

M. Faubert: La fraîcheur n'était pas de qualité à partir de Boston à venir jusqu'à Ottawa.

Le sénateur Corbin: C'est un trop grand détour.

M. Faubert: Oui, c'est un trop grand détour.

Le sénateur Corbin: Est-ce que votre fournisseur Boreal Foods importe surtout directement de Boston ou des Maritimes?

M. Faubert: Non, des Maritimes.

Le sénateur Corbin: Il ne va pas du tout à Boston ou à peu près pas?

M. Faubert: A peu près pas.

Le sénateur Corbin: Avez-vous une idée quant à la fraîcheur du poisson, par le temps qu'il arrive au quai jusqu'au moment où il est exposé dans votre comptoir, combien peut s'écouler de temps?

M. Faubert: Quatre à cinq jours.

Le sénateur Corbin: De quatre à cinq jours en moyenne?

M. Faubert: Oui, en moyenne.

[Traduction]

Senator Corbin: You say that the volume of fish sold equals about one tenth that of meat?

Mr. Faubert: That's right. I have observed this ratio for about the last five years.

Senator Corbin: Has the ratio remained about the same during this period?

Mr. Faubert: Yes, about the same.

Senator Corbin: Then the volume has not tended to increase?

Mr. Faubert: We have noticed a slight upward trend, up to nearly 15 per cent.

Senator Corbin: I expect it depends on the season and on the species available, as well as on promotional campaigns?

Mr. Faubert: Yes, we do have promotions.

Senator Corbin: The volume of sales increases considerably when you have promotional campaigns?

Mr. Faubert: Yes, it does.

Senator Corbin: You indicated to us earlier that you had been to Boston. Is that correct?

Mr. Faubert: Yes, I have been to Boston and to New Jersey. I found that there was no difference between fish in Boston and fish here, because the fish in Boston is imported Canadian fish which is then resold to other companies here in Canada.

Loeb initially tried to ship the fish from Boston to Toronto and from Toronto to Orleans. The attempt was not successful because the distance involved was too great.

Senator Corbin: The attempt was unsuccessful, probably because of such factors as cost and freshness.

Mr. Faubert: Freshness is a problem when the fish is shipped from Boston to Ottawa.

Senator Corbin: The detour is too great.

Mr. Faubert: Much too great.

Senator Corbin: Does your supplier, Boreal Foods, import directly from Boston or from the Maritimes?

Mr. Faubert: From the Maritimes.

Senator Corbin: Does it go through Boston sometimes or not at all?

Mr. Faubert: Only rarely.

Senator Corbin: Can you give me some idea of how much time elapses between the time the fish arrives at the dock and is displayed in your counters?

Mr. Faubert: Four to five days.

Senator Corbin: Four to five days on average?

Mr. Faubert: Yes, on average.

[Text]

Le sénateur Corbin: Maintenant, au niveau des consommateurs ici je pense qu'il faut se dire certaines vérités assez franchement, est-ce que vous recevez beaucoup de plaintes quant à la qualité et à la fraîcheur du poisson que vous vendez?

Est-ce qu'il vous arrive, par exemple, qu'il y a des clients qui vous ramènent un produit en disant que le poisson ne leur paraît pas frais pour telle ou telle raison? Est-ce que ces occasions se présentent?

M. Faubert: Oui, cela se présente. Le facteur en pourcentage des réclamations faites par le client est très minime sur la qualité du produit.

Le sénateur Corbin: Sur la qualité du produit.

M. Faubert: C'est très minime sur la qualité du produit.

Le sénateur Corbin: De quoi se plaignent-ils alors?

M. Faubert: Ils se plaignent au sujet du filet de morue et du filet de sole car l'on y retrouve des parasites. C'est le facteur qui revient le plus souvent ici dans notre région. Le consommateur devient découragé.

Le sénateur Corbin: Vous avez pu examiner vous-même le produit et confirmer les appréhensions du consommateur?

M. Faubert: Oui, sénateur.

Le sénateur Corbin: Maintenant, une telle plainte ne meurt pas à votre comptoir. Vous devez sûrement prendre le téléphone, appeler votre fournisseur, Boreal et lui dire: écoutez, ça commence à faire. Alors, que fait le grossiste à ce moment-là?

M. Faubert: Le grossiste n'a aucun pouvoir ici à Ottawa pour éliminer ce problème. Le problème est à l'usine de transformation du produit.

Le sénateur Corbin: A l'usine de transformation?

M. Faubert: A l'usine elle-même. Dépendant d'où la morue provient quelquefois l'on n'a aucun problème avec; d'autres fois, le produit va arriver avec ce problème. Lorsque l'on place le poisson à l'étalage nous vérifions pour faire sûr qu'il est à 100 p. 100, mais c'est le problème qui nous revient le plus souvent.

Le sénateur Corbin: Mais quels moyens employez-vous pour faire une vérification parasitaire, par exemple?

M. Faubert: Tout poisson, avant d'être étalé, est lavé à l'eau froide seulement.

Le sénateur Corbin: Chez-vous, cela?

M. Faubert: Tout poisson qui arrive chez-nous est vérifié pour la qualité et ensuite avant de l'étaler, il est toujours lavé. De cette façon l'on peut voir par exemple, s'il y a des parasites dans la morue et si non, on le place sur le comptoir. Nous avons remarqué que selon l'épaisseur du filet, si le filet est très épais, c'est difficile de dire s'il y a un parasite dedans ou non. Nous ne sommes pas équipés au comptoir pour détecter s'il y a des parasites dans le poisson.

Si c'est un filet de sole qui est très mince et à la clarté l'on voit s'il y a un parasite qui a été laissé dedans. Si nous recevons du poisson avec des parasites à Ottawa, c'est parce qu'à l'usine il n'a pas été bien inspecté.

[Traduction]

Senator Corbin: Now then, and I hope you will be frank, do you receive many complaints from the consumer about the quality and freshness of the fish you sell?

For example, do customers ever return a product because they claim it isn't fresh. Does this ever happen?

Mr. Faubert: Yes, it does happen. However, we receive relatively few complaints from customers about product quality.

Senator Corbin: They don't complain about product quality.

Mr. Faubert: Very little.

Senator Corbin: Then what do they complain about?

Mr. Faubert: They complain about the parasites in the cod and sole filets. That's the most frequent complaint in our region. The consumer becomes discouraged.

Senator Corbin: Have you examined the product yourself to determine whether these complaints are founded?

Mr. Faubert: Yes, Senator.

Senator Corbin: A complaint like that doesn't stop there. Surely you must pick up the phone, call your supplier Boréal Foods, and say, enough's enough. What's the wholesaler's response?

Mr. Faubert: The wholesaler can do nothing in Ottawa to eliminate the problem, which originates with the fish processing plant.

Senator Corbin: With the processing plant?

Mr. Faubert: That's right. Sometimes we don't experience any problems. It all depends on our supply source. Sometimes the problem already exists when we receive the product. We check the fish to ensure that everything is fine when we display it in the counter. But this is the most frequent complaint.

Senator Corbin: How do you check for parasites?

Mr. Faubert: Before when display the fish in the counter, we wash it in cold water.

Senator Corbin: You do that at your store?

Mr. Faubert: The fish that we receive has been quality inspected. Before we display it in the counter, we wash it. In this manner, we can check to see whether there are parasites in the cod. If there are none, we set it out in the counter. We have noticed that if the fillet is very thick, it is difficult to tell whether there are any parasites. We are not equipped at the fish counter to detect the presence of parasites in the fish.

If the sole fillet is very thin, we can tell whether or not it contains parasites. If we receive any fish with parasites in Ottawa, the reason generally is because the product was not properly inspected at the plant.

[Text]

Si je suis capable de détecter le poisson qui contient un parasite, j'imagine qu'à l'usine, eux, ils devraient être capables de détecter un parasite dans un filet de sole ou un filet de morue.

Le sénateur Corbin: Vous venez de nous dire qu'à votre avis ce genre d'inspection devrait se faire au quai. N'y a-t-il pas des règlements au niveau des ministères des Pêches provinciaux ou fédéral qui vous assurent d'une qualité de produit?

M. Faubert: Selon les plaintes formulées par le consommateur et le ministère de la Santé et du Bien-être, il est tout à fait normal d'avoir des parasites dans la morue et le sole, tout dépendant de la situation où le poisson a été capturé.

Le sénateur Corbin: C'est la réaction officielle qu'il y en a eu, il y en aura et il y en aura toujours et que voulez-vous y faire? Mais, s'il y a un phénomène de rejet au niveau du consommateur, ne croyez-vous pas que les autorités devraient intervenir avec plus de vigueur pour assurer une meilleure qualité de produit pour le consommateur?

M. Faubert: Oui, sénateur.

Le sénateur Corbin: Est-ce que vous auriez des recommandations particulières à faire de ce côté-là?

M. Faubert: Je comprends que tout produit est manufacturé à la chaîne et que quelques fois, il peut y avoir des oublis. Mais il arrive toujours à certaines compagnies qu'à l'occasion la marchandise va être envoyée sans être vérifiée et alors il y aura beaucoup de parasites dedans.

Ce ne sont pas toutes les compagnies mais certaines. Il y a peut-être un manque d'inspection lorsqu'ils nous envoient le produit.

Le sénateur Corbin: Maintenant pour nous donner une idée de l'ordre de grandeur des plaintes dont on parle (parce qu'on ne veut quand même pas exagérer non plus) sur le total de vos ventes de sole et de morue par exemple, quel pourcentage est-ce que les plaintes pourraient représenter par rapport à l'ensemble des clients pour ces deux variétés de poisson?

M. Faubert: Pas tellement, à peu près . . .

Le sénateur Corbin: Enfin, combien recevez-vous de plaintes par année?

M. Faubert: Par année, c'est difficile à dire. Nous avons un contrôle sur nos rapports à toutes les semaines. Nous avons le nombre de clients qui rapportent de la marchandise de qualité inférieure ou qui contient des parasites. Par exemple, la semaine passée, il y a cinq personnes qui ont rapporté de la morue parce qu'ils y ont trouvé des parasites. Ceci nous donne à peu près un pour cent de la vente de la morue; à un pour cent ce n'est pas tellement. Le problème est que le client qui est non-satisfait de la marchandise ou s'il y a, par exemple, des parasites dans la morue, ce consommateur va être à la retraite. Il n'achètera plus de poisson frais pour un nombre de mois indéfini.

Le sénateur Corbin: Vous ne le verrez plus.

M. Faubert: Je le verrai plus acheter de la morue et je ne le verrai plus acheter de la sole ou de l'aiglefin.

[Traduction]

If I can tell whether or not the fish is infected, I imagine the plant workers should be able to detect the presence of parasites in sole or cod filets.

Senator Corbin: You have just said that in your opinion, this type of inspection should be conducted dockside. Are there no federal or provincial fisheries regulations designed to ensure product quality?

Mr. Faubert: The only answer given in response to the complaints made by the consumer and the Department of National Health and Welfare is that it's normal for cod and sole to contain parasites, depending on the conditions under which the fish was caught.

Senator Corbin: That's been the response, namely that there have been and there will always be parasites in the fish. There's nothing that can be done about it. However, if the consumer rejects the product, don't you think that officials should act more vigorously to ensure a better quality product for the consumer?

Mr. Faubert: Yes, I do.

Senator Corbin: Are there any particular recommendations you would make regarding this matter?

Mr. Faubert: I understand that plants operate according to the assembly line principle and that sometimes mistakes are made. However, some companies ship their merchandise without having inspected it and many parasites then go undetected.

Not all companies are guilty, but some do fail to inspect their products before shipping them to us.

Senator Corbin: Now then, to get some idea of the number of complaints you actually receive—I don't want to exaggerate, after all—based on your total volume of sole and cod sales, what is the percentage of complaints from customers, as far as these two varieties of fish are concerned.

Mr. Faubert: It's not that high . . .

Senator Corbin: Well then, just how many complaints do you receive every year?

Mr. Faubert: That's difficult to say. We do have weekly reports on the number of customers who return products of inferior quality or which contain parasites. For example, last week, five people returned cod containing parasites. This accounts for perhaps one per cent of our cod sales. One per cent is not a big problem. However, customer dissatisfaction is a problem. If he is unhappy with the product, he might stop buying fresh fish for an indefinite period of time.

Senator Corbin: He might stop buying it altogether.

Mr. Faubert: He might stop buying sole and haddock as well.

[Text]

Le sénateur Corbin: Il pourrait peut-être même vous faire une mauvaise publicité.

M. Faubert: Non, cela dépend de la manière dont vous prenez le client en considération lorsqu'il vous rapporte le produit. Certaines personnes vont comprendre le problème et certaines autres ne le comprendront pas.

La personne qui va comprendre le problème va racheter du poisson mais sans acheter de la morue.

Le sénateur Corbin: Mais de votre côté vous faites tout en votre possible pour garder votre client heureux, vous le remboursez, vous faites un échange, vous l'invitez à revenir, enfin, vous ne pouvez pas le contrôler absolument.

M. Faubert: Bien l'on explique au client le problème de la morue et aussi comment on peut l'améliorer.

Le sénateur Corbin: Ne croyez-vous pas qu'il y a une responsabilité du côté de votre fournisseur principal pour s'assurer que la marchandise qu'il achète dans la région de l'Atlantique soit de fournisseurs fiables qui ont l'équipement, le personnel et les compétences pour mettre sur le marché un produit de qualité?

D'après ce que vous me dites, il me semble que les contrôles au niveau de l'usine ou du quai laissent énormément à désirer en dépit du fait qu'il arrive des accidents et que des pièces passent inaperçues.

M. Faubert: Disons que le fournisseur des magasins IGA va acheter le poisson des grandes compagnies telles HighLiner, National Sea, etc. Ce sont des fournisseurs à grosses entreprises et nous recevons des poissons d'eux aussi. Nous avons déjà eu quelquefois des problèmes avec National Sea à cause des parasites dans la morue et National Sea, c'est une grosse compagnie.

Le sénateur Corbin: J'ai une dernière question, monsieur le Président. Des témoins nous ont dit qu'avec l'amélioration du marché depuis quelques années, que la qualité a eu tendance à baisser parce qu'on a eu peine à suffire à la demande et que même dans les produits surgelés, certains auraient noté une baisse de la qualité parce qu'on a de la difficulté à fournir la demande, l'offre suffit à peine.

Croyez-vous que ce serait le même phénomène qui est en train de se dérouler au niveau du poisson frais et que la demande est tellement forte qu'on se dépêche à l'acheminer sur le marché sans porter autant d'attention qu'on l'a peut-être fait dans le passé quant à la qualité du produit?

M. Faubert: Dans ce domaine, je crois que c'est plutôt la disponibilité des pêcheurs. D'après moi, s'il y a un plus grand nombre de pêcheurs sur la côte pour aller pêcher la morue ou le sole, la disponibilité du poisson serait améliorée. Il y aurait beaucoup plus de poisson sur le marché.

Si l'on prend un pêcheur qui demeure près de la côte, alors il partira pour seulement de deux à quatre jours. Alors si l'on prend une compagnie comme National Sea qui va partir pour presque deux semaines, bien par le temps que National Sea va revenir, le poisson devrait être tout vendu et la qualité ne sera pas la même.

[Traduction]

Senator Corbin: He could even give you some bad publicity.

Mr. Faubert: No. It all depends on how you treat the customer when he returns the product. Some customers are very understanding and some are not.

The understanding customer will continue to buy fish, but perhaps not cod.

Senator Corbin: You, on the other hand, do everything possible to keep the customer satisfied, you give him his money back, you exchange the product, you invite him to come back. But, in the final analysis, you can't control him.

Mr. Faubert: We explain to the customer what the problem is and how the situation can best be improved.

Senator Corbin: Wouldn't you say that your main supplier has a responsibility to ensure that the product he obtains from the Maritimes comes from reputable suppliers who have the equipment, manpower and ability needed to market a quality product.

From what you are saying, it would appear that quality control, both dockside and in the plants, leaves a great deal to be desired, allowing for the fact that accidents and oversights do happen.

Mr. Faubert: IGA's suppliers do buy fish from large companies such as HighLiner and National Sea. They are major suppliers. But, occasionally we have found parasites in the cod obtained from National Sea.

Senator Corbin: I have one final question, Mr. Chairman. Some witnesses have told us that in view of the expansion of the market over the past several years, the quality has declined somewhat because suppliers can't keep up with the demand. Some claim that even the quality of frozen fish has declined, for the same reason.

Do you think that the same thing is happening with fresh fish, that the demand is so great that suppliers hurry to get it to market without paying as much attention to quality as they did in the past?

Mr. Faubert: In my opinion, the problem lies with the number of available fishermen. If there were more fishermen on the coast to fish for cod or sole, the availability of the product would improve. There would be more fish on the market.

A fisherman on the coast will go out for only two to four days. A large company like National Sea will send boats out for a period of almost two weeks. By the time the boats return, the quality has deteriorated somewhat, but all the fish still has to be sold.

[Text]

Si c'est un petit pêcheur ou un pêcheur des environs, la qualité de son produit sera meilleure car il va le ramener plus souvent et le volume éventuellement devrait être augmenté, selon moi.

A Ottawa, nous sommes entre Toronto et Montréal où le poisson est le moins acheminé. Je crois que la disponibilité du poisson s'en va plutôt sur le côté des plus gros fournisseurs plutôt que de venir à Ottawa.

Le sénateur Corbin: Voulez-vous dire par cela que la meilleure qualité va à Montréal et Toronto et que les autres régions doivent se satisfaire d'une qualité moindre?

M. Faubert: Non, disons que la qualité est la même ici qu'à Montréal. Mais le délai et la quantité d'approvisionnement sont plus longs à Ottawa qui passe en dernier après Montréal ou Toronto.

Le sénateur Corbin: L'on satisfait d'abord les clients de Montréal et de Toronto et s'il reste du poisson, à ce moment-là on va en vendre à Ottawa.

M. Faubert: On va en avoir à Ottawa, c'est exact.

Le sénateur Corbin: Je vous remercie, monsieur Faubert.

Le président: Sénateur Le Moyne?

Le sénateur Le Moyne: Merci, monsieur le président.

Premièrement, monsieur Faubert, si je vous comprends bien, vous n'avez pas de tables lumineuses au magasin?

M. Faubert: Non, sénateur.

Le sénateur Le Moyne: Cela serait trop long, trop coûteux?

M. Faubert: Cela serait peut-être trop coûteux et on aurait peut-être besoin de trop d'emplacement.

Le sénateur Le Moyne: Deuxièmement, est-ce que vous avez remarqué si le poisson qui vous vient des environs de Terre-Neuve, de la côte de l'Atlantique est plus contaminé que le poisson qui vous viendrait, par exemple, de la côte nord du Labrador, en tirant vers la terre de Baffin?

M. Faubert: Quelquefois nous avons du poisson qui nous arrive et dont on n'indique pas l'emplacement exact où il a été capturé. Comme je le disais, je suis à la fin de l'enchaînement de la vente.

Le sénateur Le Moyne: Alors, vous ne pouvez pas savoir d'où il vient exactement, c'est un autre problème?

M. Faubert: Oui, sénateur.

Le sénateur Le Moyne: Alors, c'est un problème qui concerne un autre niveau de la commercialisation?

M. Faubert: C'est exact, sénateur.

Le sénateur Le Moyne: Merci, monsieur le président.

The Chairman: Senator Corbin has touched on a very important aspect of the fishery. Everyone is bragging about the fact that he can sell all the fish he can get and there is not enough to be caught, but nevertheless there could be complacency on the part of the small processors, which should impress on us the importance of quality control. You have brought an important point to bear, that you do get complaints about predators existing in the industry.

[Traduction]

In the case of a small, local fisherman, the quality of the product will be better since he returns to port more often. In my opinion, his quota should eventually be increased.

Compared to Toronto and Montreal, Ottawa receives less fish. The advantage seems to go to the large suppliers, rather than to Ottawa.

Senator Corbin: You mean to say that the best quality fish is shipped to Montreal and Toronto and that other regions must settle for an inferior product?

Mr. Faubert: I'm saying that the quality is the same as in Montreal, but that Ottawa has to contend with more supply delays and problems than either Montreal or Toronto.

Senator Corbin: Customers in Montreal and Toronto get first crack, and any remaining fish is sold to Ottawa. Is that correct?

Mr. Faubert: That's right.

Senator Corbin: Thank you.

The Chairman: Senator Le Moyne?

Senator Le Moyne: Thank you, Mr. Chairman.

If I understand you correctly, Mr. Faubert, you don't have any illuminated tables at your store.

Mr. Faubert: No we don't, sir.

Senator Le Moyne: Because they are too expensive?

Mr. Faubert: Because they are too expensive and perhaps also because they would take up too much space.

Senator Le Moyne: Secondly, have you noticed whether the fish from Newfoundland and the Atlantic coast is more contaminated than fish from the north coast of Labrador or the Baffin Island area?

Mr. Faubert: It is not always clear where the fish we receive was caught. As I said, I'm almost the last person in the marketing chain.

Senator Le Moyne: Then you don't know exactly where the fish was caught. That's another problem.

Mr. Faubert: Yes, it is, sir.

Senator Le Moyne: It's a problem that affects another stage in the marketing process.

Mr. Faubert: That's right.

Senator Le Moyne: Thank you, Mr. Chairman.

Le président: Le sénateur Corbin soulève ici un aspect très important des pêches. Tout le monde se vante de pouvoir vendre tout le poisson disponible et l'on prétend que l'offre ne suffit pas à la demande, mais cela n'amène-t-il pas les petits transformateurs à adopter une attitude laxiste, ce qui nous porte à prendre conscience de la nécessité de contrôler la qualité. Vous avez souligné un point important en nous parlant des plaintes que vous recevez à propos des prédateurs.

[Text]

Mr. Faubert: Yes.

The Chairman: Do you handle surimi in your store?

Mr. Faubert: Is that the imitation product?

The Chairman: Yes.

Mr. Faubert: We do sell a lot of imitation product. Right now the sales are good. There are a lot of companies who are trying to promote different products.

The Chairman: Do you buy surimi from the brokers you deal with or do you buy it direct?

Mr. Faubert: We buy it from our brokers.

The Chairman: Do you ask for fish that are home-grown—from aquaculture?

Mr. Faubert: Yes, farm fish.

The Chairman: Do customers ask for that because of certain desires in their palate? Has it reached the stage where people are asking for farmed fish?

Mr. Faubert: No, sir. No one directly asks for farmed fish or aquaculture fish. The concern of the consumer is the freshness of the fish. If we tell the consumer the fish is from a farm, that will not affect the sales.

The Chairman: Some of the senators touched on health aspects. From studying your customers, do you find that there is a demand for fish because of the health aspects? Would you say people are buying fish not because of the price but because it is healthy food?

Mr. Faubert: I think people are buying fish for their health and not for the price.

The Chairman: You are handling fish in one store in one area, so the information that you can give us is confined to that area, to the aspects of the population living in Orleans.

Mr. Faubert: That is right.

The Chairman: How much have you invested in display equipment, freezing equipment and training aspects?

Mr. Faubert: It costs an average of \$50,000 for materials.

The Chairman: What do you mean by "average"? You have only one store.

Mr. Faubert: I mean the way each store wants to set up its own department. It depends on what equipment they put in their departments.

The Chairman: Do you have specially trained people to serve your fish or does the same person who serves the meat serve the fish?

Mr. Faubert: We have specially trained people.

The Chairman: Where do you train them? Who trains them?

Mr. Faubert: I do.

The Chairman: Where did you learn your trade?

[Traduction]

M. Faubert: En effet.

Le président: Votre magasin vend-t-il du surimi?

M. Faubert: Parlez-vous du produit d'imitation?

Le président: Oui.

M. Faubert: Nous vendons beaucoup de produits d'imitation. À l'heure actuelle, les ventes sont bonnes. Beaucoup d'entreprises essaient de promouvoir divers produits.

Le président: Achetez-vous le surimi auprès des courtiers ou directement?

M. Faubert: Nous l'achetons des courtiers.

Le président: Réclamez-vous du poisson produit au Canada par les aquiculteurs?

M. Faubert: Oui, du poisson provenant d'établissements piscicoles.

Le président: Est-ce que les clients le réclament par préférence? Est-on arrivé au point où les gens demandent du poisson produit dans des établissements piscicoles?

M. Faubert: Non, monsieur. Personne ne demande directement du poisson produit dans des établissements piscicoles ou aquicoles. Le consommateur recherche simplement le poisson frais. Si nous lui disons que le poisson provient d'un établissement piscicole, cela n'aura aucun effet sur les ventes.

Le président: Certains des sénateurs ont parlé de l'aspect santé. De votre perception de vos clients, croyez-vous que l'augmentation de la demande de poisson est liée à la préoccupation pour la santé? Croyez-vous que les gens achètent le poisson parce qu'il est bon pour la santé et non parce qu'il est bon marché?

M. Faubert: Je crois que les gens achètent du poisson pour des raisons de santé et non pour son prix.

Le président: Vous vendez le poisson dans un magasin d'une région donnée; l'information que vous nous transmettez ne concerne donc que cette région et que la population d'Orléans.

M. Faubert: C'est exact.

Le président: Combien d'argent avez-vous investi dans les vitrines, les congélateurs et la formation des vendeurs?

M. Faubert: Le coût du matériel s'élève en moyenne à quelque 50 000 \$.

Le président: Que voulez-vous dire par «en moyenne»? Vous n'avez qu'un seul magasin.

M. Faubert: Je veux dire par là que chaque magasin est libre de mettre sur pied son propre rayon de poisson. Et les dépenses varient selon le matériel qu'on y installe.

Le président: Les employés qui servent le poisson ont-ils été formés précisément à cette fin ou bien ceux qui vendent la viande peuvent-ils aussi bien vendre le poisson?

M. Faubert: Non, nous avons des employés spécialisés.

Le président: Où les formez-vous et qui les forme?

M. Faubert: Moi-même.

Le président: Où avez-vous appris votre métier?

[Text]

Mr. Faubert: I learned by asking questions. In Ottawa we have the problem that there is no one who has the knowledge to properly train someone to work in a fish department. For example, you can't take a course as you can to be a butcher.

The Chairman: We have heard testimony from people from the chain stores, such as Loeb and Steinberg and from LaPointe's and the Pelican. Steinberg, for example, is such a large chain that it brought in people from foreign countries to teach its staff to handle fish and present it properly. Do you belong to any organization that does that?

Mr. Faubert: No, sir.

The Chairman: Are you aware of the Canadian Seafood Advisory Council that promotes fish domestically across the country?

Mr. Faubert: Yes.

The Chairman: Do you belong to that organization? Do you pay membership dues?

Mr. Faubert: No.

The Chairman: The Fisheries Council of Canada had a meeting in Halifax. Do you go to meetings or seminars such as that?

Mr. Faubert: No, sir. As I understand the problem in Ottawa, a lot of companies do not have the proper personnel to handle the fish in the store. Our store and our company, IGA Loeb, has improved the way it processes fish and has had good results from that. We try to show the quality of the product.

Many other stores are not trying to improve their fish departments, and that has killed the demand for the fish.

The Chairman: From your experience, could you tell us what complaints, in general, you have about the fishery? What would you recommend to improve the whole fishing industry? We are looking at the long term in the fishery to ensure that there is a continuation and an on-going fishing industry. What advice would you have for us when we go to the east coast, for example?

Mr. Faubert: I believe there should be more small fisheries.

The Chairman: In-shore fisheries?

Mr. Faubert: Yes. That would ensure a better quality product without having too much frozen product. We should push for more fresh fish than frozen fish to export. The quality across Canada would be better.

The Chairman: Would you be willing to deal with small in-shore plants along the coast of Newfoundland, for example, if they contacted you and said they would provide you with good quality fish over a long period of time?

Mr. Faubert: Tomorrow.'

[Traduction]

M. Faubert: Je l'ai appris en posant des questions. À Ottawa, le problème est que personne ne possède les connaissances nécessaires pour montrer convenablement à quelqu'un à travailler dans un rayon de poisson. Vous ne pouvez suivre un cours comme celui qu'on offre aux bouchers, par exemple.

Le président: Nous avons entendu des porte-parole de grands magasins comme Loeb, Steinberg, LaPointe et Pelican. La compagnie Steinberg, par exemple, possède suffisamment de magasins pour se permettre de faire venir au Canada des étrangers qui enseigneront à des employés comment manipuler et présenter convenablement le poisson. Êtes-vous membre de ce genre d'organisation?

M. Faubert: Non monsieur.

Le président: Savez-vous que le Conseil canadien consultatif des produits de la mer fait la promotion du poisson dans tout le Canada?

M. Faubert: Oui.

Le président: Êtes-vous membre de cet organisme? Lui payez-vous une cotisation?

M. Faubert: Non.

Le président: Le Conseil canadien des pêches vient de se réunir à Halifax. Assistez-vous à des rencontres ou à des colloques de ce genre?

M. Faubert: Non, monsieur. D'après moi, le problème à Ottawa vient du fait que bon nombre des magasins ne disposent pas du personnel compétent pour parer le poisson. Notre magasin et notre compagnie, IGA Loeb, a amélioré sa façon de manipuler le poisson et en a tiré de bons résultats. Nous essayons d'insister sur la qualité du produit.

Cependant, rares sont les magasins qui essaient d'améliorer leur rayon de poisson et c'est ce qui a fait chuter la demande de poisson.

Le président: D'après votre expérience, dites-nous le type de plaintes que vous recevez la plupart du temps? Quelles mesures recommanderiez-vous pour améliorer l'ensemble de l'industrie de la pêche? Il faut examiner le secteur dans une perspective à long terme afin d'assurer la continuité et la prospérité de l'industrie de la pêche. Quels conseils auriez-vous à donner pour la côte est, par exemple?

M. Faubert: Je crois qu'il devrait y avoir de plus petites installations.

Le président: Sur la côte?

M. Faubert: Oui. Cela assurerait un produit de meilleure qualité et une quantité limitée de produits surgelés. Nous devrions davantage mousser la vente de poisson frais que de poisson surgelé aux fins d'exportation. La qualité du poisson vendu au Canada n'en serait que meilleure.

Le président: Seriez-vous disposés à traiter avec de petites entreprises de la côte de Terre-Neuve, par exemple, si elles offraient de vous fournir un poisson de bonne qualité durant une longue période?

M. Faubert: Sans aucune hésitation.

[Text]

The Chairman: Is there anything else you would like to tell us about what you have seen in the fishery that you feel is wrong and that we can bring to the attention of government?

Mr. Faubert: National Sea Products, for example, have large boats and go out for a long time.

The Chairman: The factory freezer trawlers?

Mr. Faubert: That is right.

The Chairman: Yes.

Mr. Faubert: I saw a movie produced by the Department of Oceans and Fisheries in Ottawa. I have a copy of it. In the film they show how they pile the fish on ice to keep it cool. But they do not use any containers to put the fish in; they just have a big area where they shovel the fish in, put ice on it, then shoved another layer of fish in and then put more ice on top. I think this should be more proportional. There should not be too much fish in one area. It should be put in boxes or containers which are not so heavy as to damage the fish; that way the quality would be better.

The Chairman: In what type of container do you get your fish delivered from Boreal?

Mr. Faubert: They are plastic containers which contain 10 or 20 pounds or fillets, and they come in a box with ice. But most of the time by the time they arrive in Ottawa there is no more ice in the box and the temperature of the fish has changed.

The Chairman: So the quality has deteriorated.

Mr. Faubert: That is right. That is another thing that should be improved.

The Chairman: But the factory-freezer-trawler idea is an alternative too. National Sea maintains that it has a particular market in the United States that demands a certain texture, and the quicker they freeze the fish after it is caught off-shore the better the texture and the better their opportunity to sell it to this particular firm, which buys millions of pounds a year. So there are two aspects to it. We appreciate your view, however.

Mr. Faubert: But in Canada the promotion of fish is concentrated only on frozen or processed fish, not fresh fish. For myself, I find that the demand for fresh fish is not there because there is no promotion for fresh sole fillets, for example.

The Chairman: Do you feel that our fishing industry is not concentrating enough on the domestic market, but is too interested in exporting fish because of the price?

Mr. Faubert: Yes. I feel that Canadians should have the first class fish, and that what is left should be exported. We should have the first choice of the product before it is frozen or exported.

Senator Corbin: Mr. Chairman, in your line of questioning you raised the matter of surimi, imitation fish. Mr. Faubert said that it was a good seller. Is that mainly because of the

[Traduction]

Le président: Y a-t-il d'autres améliorations que vous aimeriez voir apporter à l'industrie des pêches et sur lesquelles nous pourrions attirer l'attention du gouvernement?

M. Faubert: La National Sea Products, par exemple, possède de grands bateaux et ses expéditions durent longtemps.

Le président: Vous parlez des chalutiers-usines congélateurs?

M. Faubert: Exactement.

Le président: Oui.

M. Faubert: J'ai vu un film produit par le ministère des Pêches et Océans à Ottawa. J'en ai une copie. On y montre comment les pêcheurs empilent le poisson sur de la glace pour le garder au frais sans jamais le mettre dans des conteneurs. Ils disposent le poisson dans un grand espace, le recouvre de glace, remettent une autre couche de poisson et une autre couche de glace. Je pense que ce devrait être mieux proportionné. On ne devrait pas laisser tant de poisson dans un seul endroit. Il devrait être placé dans les boîtes ou des contenants dont le poids n'endommagerait pas le poisson, assurant ainsi une meilleure qualité du produit.

Le président: Dans quel type de contenants le poisson vous est-il livré de Boreal?

M. Faubert: Dans des contenants de plastique qui contiennent 10 ou 20 livres de filets, placés dans une boîte remplie de glace. La plupart du temps, à leur arrivée à Ottawa, la glace a fondu et la température du poisson a changé.

Le président: La qualité s'est donc détériorée.

M. Faubert: En effet. C'est un autre aspect qu'il y aurait lieu d'améliorer.

Le président: Mais le chalutier-usine congélateur est aussi une solution de remplacement. Les représentants de National Sea ont signalé qu'aux États-Unis il y a des clients qui recherchent une certaine texture; plus vite on surgèle le poisson après l'avoir attrapé, meilleure est la texture et plus grandes sont les possibilités de le vendre à une entreprise donnée qui achète des millions de livres chaque année. Il y a donc deux volets à la question. Mais nous comprenons votre point de vue.

M. Faubert: Mais, au Canada, la promotion du poisson vise uniquement le poisson surgelé ou transformé et non pas le poisson frais. En ce qui me concerne, je crois que la demande de poisson frais est faible parce qu'on ne fait pas de promotion pour les filets de sole frais, par exemple.

Le président: Croyez-vous que l'industrie de la pêche ne s'intéresse pas suffisamment au marché intérieur et qu'elle est trop désireuse d'exporter le poisson en raison du prix?

M. Faubert: En effet. À mon avis, les Canadiens devraient pouvoir se procurer la meilleure qualité de poisson et ce qui reste seulement devrait être exporté. Nous devrions avoir la priorité dans le choix du produit avant qu'il ne soit surgelé ou exporté.

Le sénateur Corbin: Monsieur le président, vous avez soulevé la question du surimi, le poisson d'imitation. Et M. Faubert a dit que ce produit se vendait bien. Est-ce essentiellement

[Text]

price or is it because, for example, there are crab meat surimi and lobster surimi, which have special appeal to consumers?

Mr. Faubert: It has a special appeal to the consumer, and it is also because of the price and the variety of ways which the product can be used.

For example, the crab flavoured pollock may be used for many recipes. L'utilité du produit est énorme et non pas restreinte.

Senator Corbin: Farm fish was another question raised by the Chairman. You said that people do not normally ask if you have farm fish. But, generally speaking, do they ask you where the fish comes from? Whether you are talking about salmon, trout or sole, do people have a tendency to ask you where the fish is from, when you got it and how fresh it is? Is that a common question?

Mr. Faubert: The common question is when we get our fish.

Senator Corbin: When?

Mr. Faubert: When.

Senator Corbin: You mean when you received it in the store?

Mr. Faubert: That is right.

The Chairman: They don't care where it is from.

Mr. Faubert: They don't care exactly where the fish comes from, they care about the quality and how long we have been handling the fish in our store. If I said to a customer, "Well, I got that sole last week," she would not buy any.

The Chairman: But you would not tell her that.

Senator Corbin: That raises the point, though, that at some point fish become outdated because of bacteria, and what have you, and start to decompose.

Mr. Faubert: That is right.

Senator Corbin: At what point do you throw your fish out? What happens? How do your process this problem?

Mr. Faubert: We know through experience the quality of the product. First of all, if the fish is not fresh it will have a bad odour and will change texture. All of those facts will prompt us to remove fish from the counter; and we certainly would not put fish on the counter if it was like that.

Senator Corbin: Obviously, you must suffer losses in handling that kind of highly perishable produce.

Mr. Faubert: Yes.

Senator Corbin: How do you cope with losses like that? Do you raise your mark-up the next time round?

Mr. Faubert: We all work in separate department; your department is like a personal business: one week you might make a good profit; the next week you might make less profit. Il n'y a pas de marge de profit d'établie.

[Traduction]

en raison du prix ou bien est-ce parce qu'il peut prendre le goût du crabe ou du homard, qui plaisent particulièrement aux consommateurs?

M. Faubert: Oui, de fait, il plaît au consommateur et c'est en raison de son prix et du grand nombre de façons dont il peut être apprêté.

La gobege à saveur de crabe, par exemple, est utilisée dans de nombreuses recettes. The product can indeed be used in many different ways.

Le sénateur Corbin: Le président a également parlé d'aquiculture. Vous avez dit que le consommateur ne demande normalement pas si le poisson provient d'établissements piscicoles. Mais, en règle générale, demande-t-il d'où vient le poisson? Qu'il s'agisse de saumon, de truite ou de sole, les gens ont-ils tendance à vous demander d'où vient le poisson, à quel moment vous l'avez reçu et s'il est frais? Est-ce une question qu'on vous pose fréquemment?

M. Faubert: La question la plus fréquente est: «Quand recevons-nous le poisson»?

Le sénateur Corbin: Quand?

M. Faubert: Oui, quand.

Le sénateur Corbin: Voulez-vous dire au magasin?

M. Faubert: C'est exact.

Le président: D'où il vient ne les intéresse pas.

M. Faubert: Il ne leur intéresse pas vraiment de savoir d'où vient le poisson, mais ils se préoccupent de la qualité et tiennent à savoir depuis combien de temps le poisson se trouve en magasin. Si je disais à une cliente: «J'ai reçu cette sole la semaine dernière», elle n'en achèterait pas.

Le président: Mais vous ne le lui diriez pas.

Le sénateur Corbin: Il arrive un moment où le poisson n'est plus bon à cause des bactéries, et il commence à se décomposer.

M. Faubert: C'est exact.

Le sénateur Corbin: Quand décidez-vous de jeter le poisson? Que faites-vous alors? Comment traitez-vous ce problème?

M. Faubert: Nous savons par expérience déterminer quand la qualité du produit commence à se détériorer. Tout d'abord, si le poisson n'est pas frais, il sentira mauvais et sa texture changera. Tous ces indices nous inciteront certainement à retirer le poisson du comptoir. Mais, quoi qu'il en soit, nous ne le présenterions même pas s'il se trouvait déjà dans cet état.

Le sénateur Corbin: Naturellement, vous subissez des pertes en raison du caractère hautement périssable du produit, n'est-ce pas?

M. Faubert: En effet.

Le sénateur Corbin: Comment pouvez-vous surmonter pareilles pertes? Majorez-vous les prix?

M. Faubert: Nous travaillons tous dans des rayons distincts. Chacun considère son rayon comme sa propre affaire. Vous ferez un bon profit une semaine, et moins la semaine d'après. There is no set profit margin.

[Text]

One week it is good; in another week it depends on your waste and your loss. We are the last in the chain to receive the product. So it is not the fishermen who lose the money; it is the stores that have product in that they can't sell that lose the money.

Senator Corbin: Does it sometimes occur that you send some stock back to your supplier?

Mr. Faubert: Yes.

Senator Corbin: What happens there? Does he play ball with you or do you have to argue and fight over it, or what?

Mr. Faubert: No. With the supplier that I have, if I return a product which I say is not fresh he takes it.

Senator Corbin: He takes your word for it?

Mr. Faubert: He takes my word for it and, if he has more than one complaint, he calls his supplier to say, "I have a problem with the sole; I am returning you 400 or 500 tons of sole."

But the problem in Ottawa is that, if the product arrives and is not fresh, we are out of luck, because it only arrives two or three times a week, and if we refuse the first shipment of sole we might not have any sole for the rest of the week. If we return the sole to the supplier and he returns it to the company, by the time the company sends us more product we are into the next week.

Senator Corbin: And that creates a hardship in terms of your clients. If you do not have their weekly sole, they will go to another supplier.

Mr. Faubert: That is right.

Senator Corbin: I have one other comment prompted by questions from the Chairman.

You operate your fish counter as an independant business within the store. Is there competition inside the store between the departments? Obviously, your competitor would be the meat counter. Do you promote your foods in terms of trying to take away clients from the meat counter? Do you play that kind of game?

Mr. Faubert: We do not have to do that in the IGA complex. Notre établissement n'a pas besoin de compétition entre la viande et le poisson. Le client décidera entre le poisson ou la viande.

IGA a introduit un nouveau principe. Dans certaines autres compagnies le département de poisson n'est pas une entreprise séparée. Il y a alors conflit entre les deux. Dans certaines compagnies, le département de poisson est géré par un autre gérant de département engagé pour travailler dans la viande, et son pire ennemi c'est le poisson. Si c'est un gérant d'un autre département...

Le sénateur Corbin: Pourquoi est-ce que c'est son pire ennemi?

M. Faubert: C'est un gérant de viande, ce n'est pas un poissonnier.

Le sénateur Corbin: Alors, il n'est pas intéressé?

[Traduction]

Une semaine nous faisons de bonnes affaires, l'autre non. Tout dépend du gaspillage des pertes. Nous sommes les derniers à recevoir le produit. Ce ne sont pas les pêcheurs qui perdent de l'argent, mais les commerces qui ne réussissent pas à vendre le produit.

Le sénateur Corbin: Arrive-t-il que vous renvoyiez des stocks à votre fournisseur?

M. Faubert: Oui.

Le sénateur Corbin: Et que se passe-t-il à ce moment-là? Collabore-t-il, ou devez-vous vous battre pour qu'il le reprenne?

M. Faubert: Non. Mes fournisseurs reprennent toujours un produit que je leur retourne parce qu'il n'est pas frais.

Le sénateur Corbin: Il vous croit sur parole?

M. Faubert: Il me croit sur parole. Et s'il reçoit plus d'une plainte, il appelle son fournisseur pour lui dire «j'ai un problème avec la sole; je vous retourne 4 ou 500 tonnes de sole».

Mais le problème à Ottawa est que nous ne sommes approvisionnés que deux à trois fois par semaine. Si nous refusons le premier stock de sole, peut-être n'aurons-nous pas de sole pour le reste de la semaine. Si nous retournons la sole au fournisseur et qu'il la retourne à l'entreprise, nous devons attendre la semaine suivante pour recevoir d'autres produits.

Le sénateur Corbin: Et cela vous crée un problème au niveau des clients. Si vous n'avez pas leur sole hebdomadaire, ils vont chez un autre fournisseur.

M. Faubert: C'est exact.

Le sénateur Corbin: J'ai un autre commentaire à formuler qui découle de questions qu'a posées le président.

Votre comptoir de poisson constitue une entreprise indépendante à l'intérieur du magasin. Y a-t-il concurrence entre les divers départements du magasin? Votre concurrent serait de toute évidence le comptoir des viandes. Faites-vous la publicité de vos produits en essayant d'attirer à vous les clients du comptoir des viandes? Jouez-vous ce type de jeu?

M. Faubert: Nous n'avons pas à faire cela à l'intérieur d'un magasin IGA. At our store, there is no need for competition between the meat and fish departments. The customer is the one who chooses between meat and fish.

IGA has introduced a new concept. Some other stores do not consider the fish department as a separate department. This has created some conflicts. In some stores, the fish department is managed by another department manager. Fish is the worst enemy of the person hired to manage the meat department.

Senator Corbin: Why is it his worst enemy?

Mr. Faubert: Because he is a butcher, not a fishmonger.

Senator Corbin: And he's not interested in fish.

[Text]

M. Faubert: Il n'est pas intéressé. Certaines compagnies procèdent de cette façon et aussi la marchandise n'est pas étalée proprement au client.

Le sénateur Corbin: Elle est de qualité inférieure?

M. Faubert: C'est exact.

The Chairman: On behalf of the committee, Mr. Faubert, I thank you very much for appearing. In the course of our investigation of the retail side of the marketing of fish we heard from distributors and some of the larger retailers, but you have given us an insight into individual ownership. Your comments will be very helpful to us.

Honourable senators, next week's meeting will be our last meeting of the year. We will hear from Mr. William Rowat, the Assistant Deputy Minister of the Atlantic Fisheries Service. Perhaps he can give us some information that will be useful when we proceed to the east coast in the spring.

Mr. Faubert: Mr. Chairman, if I may, I have a proposal to put before the committee. Our industry has inspectors from the health department who come to the stores once every three months to check quality. I think that we should have an inspector qualified for fish only who can go to stores on a regular basis to verify whether the store really takes care of the fish that is sold to customers.

The Chairman: Is that not done at present?

Mr. Faubert: No, sir, it is not.

The Chairman: You are asking for an inspection?

Mr. Faubert: Yes, I am. I am not afraid to have our product inspected. In my position, I am allowed to visit any of my competition to verify a new product in terms of its quality. Generally, I have been very disappointed.

The Chairman: There are fisheries inspectors at the plant level.

Mr. Faubert: But that is not where the problem lies for the consumer. Personally, I think that we should have inspectors qualified to inspect fish—people who could go around to different stores without telling anybody when they will arrive or what they will do when they get there. In this way, the quality of the fish of every company can be checked.

The Chairman: That would be better for the consumer.

Mr. Faubert: Yes.

The Chairman: We could create a few thousand jobs that way. I must say that it is refreshing to hear that from a retailer.

Mr. Faubert: In the end, the customer will come back to us with his complaints. If customers have bad experiences with fish, they will be afraid to buy again in the future.

The Chairman: We will certainly look into that, and I think we have the right witness coming next week.

[Traduction]

Mr. Faubert: No, he's not. Some companies operate in this manner. And that's when problems arise with the product.

Senator Corbin: Problems with the quality?

Mr. Faubert: That's right.

Le président: Au nom du Comité, je vous remercie beaucoup, monsieur Faubert, d'avoir comparu devant nous. Dans le cadre de notre étude de la vente au détail par rapport à la commercialisation du poisson nous avons entendu des distributeurs et quelques-uns des grands détaillants. Vous nous avez renseignés sur les détaillants individuels. Vos commentaires nous seront très utiles.

Honorables sénateurs, nous allons, la semaine prochaine, tenir notre dernière séance de l'année. Nous entendrons alors M. William Rowat, sous-ministre adjoint du Service des pêches de l'Atlantique. Peut-être pourra-t-il nous donner de l'information que nous trouverons utile lorsque nous irons sur la côte Est au printemps.

M. Faubert: Monsieur le président, si je puis, je voudrais formuler une proposition au Comité. Des inspecteurs du ministère de la Santé viennent inspecter nos comptoirs tous les trois mois pour vérifier la qualité des produits. Je crois qu'il y aurait lieu de confier à un inspecteur qualifié la tâche de se rendre chez les détaillants de poisson à intervalles réguliers afin de vérifier si le détaillant prend bien soin du poisson qui est vendu au client.

Le président: N'est-ce pas ce qui se passe à l'heure actuelle?

M. Faubert: Non, monsieur le président.

Le président: Vous demandez que vos produits soient inspectés?

M. Faubert: C'est cela. Je n'ai pas peur que nos produits soient inspectés. Mes fonctions m'amènent à visiter mes concurrents pour vérifier la qualité d'un nouveau produit. Je suis en général très déçu.

Le président: Il y a des inspecteurs des pêches dans les usines.

M. Faubert: Mais ce n'est pas là que le problème se pose pour le consommateur. Je crois personnellement qu'il devrait y avoir des inspecteurs qualifiés qui inspectent le poisson, des gens qui pourraient se rendre dans les différents magasins sans s'annoncer ou sans indiquer ce qu'ils vont y faire. La qualité du poisson de chaque entreprise pourrait ainsi être vérifiée.

Le président: Le consommateur s'en trouverait mieux.

M. Faubert: Oui.

Le président: Nous pourrions créer quelques milliers d'emplois de cette façon. Je dois dire que c'est réconfortant d'entendre cela de la part d'un détaillant.

M. Faubert: C'est nous, en fin de compte, qui recevons les plaintes des clients. Si ceux-ci ne sont pas satisfaits de leur poisson ils vont hésiter à en acheter de nouveau.

Le président: Nous allons examiner ce point et je crois que nous recevons à ce titre le bon témoin la semaine prochaine.

[Text]

Senator Corbin: Mr. Chairman, in that respect, there are inspectors of fruit and vegetables at both the shipping and the retail points.

The Chairman: There are also inspectors of abattoirs. Yes, that is good advice; we will certainly take it into consideration. Again, I thank you, Mr. Faubert.

If there is no further business, honourable senators, this committee is adjourned until next Tuesday.

The committee adjourned.

[Traduction]

Le sénateur Corbin: Monsieur le président, à cet égard, les expéditeurs et les détaillants de fruits et de légumes reçoivent la visite d'inspecteurs.

Le président: Les abattoirs sont également inspectés. C'est certes un bon conseil que nous ne manquerons pas de prendre en considération. Je vous remercie de nouveau, monsieur Faubert.

S'il n'y a pas d'autres questions, honorables sénateurs, le Comité suspend ses travaux jusqu'à mardi prochain.

Le Comité suspend ses travaux.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnement et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

WITNESS—TÉMOIN

From IGA—Convent Glen:

Mr. Gilles Faubert, Manager, Fish Department.

Du magasin IGA—Convent Glen:

M. Gilles Faubert, chef du comptoir de poisson.



Second Session
Thirty-third Parliament, 1986-87

Deuxième session de la
trente-troisième législature, 1986-1987

SENATE OF CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

Fisheries

Chairman:
The Honourable JACK MARSHALL

Tuesday, December 8, 1987

Issue No. 22

Twenty-second proceedings on:

The examination of all aspects of
the marketing of fish in Canada
and all implications thereof

SÉNAT DU CANADA

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent des*

Pêches

Président:
L'honorable JACK MARSHALL

Le mardi 8 décembre 1987

Fascicule n° 22

Vingt-deuxième fascicule concernant:

L'étude de la commercialisation du poisson
au Canada dans tous ses aspects et
répercussions

WITNESS:
(See back cover)

TÉMOIN:
(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
FISHERIES

Chairman: The Honourable Jack Marshall

Deputy Chairman: The Honourable L. Norbert Thériault

and

The Honourable Senators:

| | |
|------------------|----------------|
| Bielish | Molgat |
| Cochrane | *Murray, P.C. |
| Corbin | (or Doody) |
| Cottreau | Perrault, P.C. |
| Le Moyne | Robertson |
| *MacEachen, P.C. | Rossiter |
| (or Frith) | Watt |

**Ex Officio Members*

(Quorum 4)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES
PÊCHES

Président: L'honorable Jack Marshall

Vice-président: L'honorable L. Norbert Thériault

et

Les honorables sénateurs:

| | |
|------------------|----------------|
| Bielish | Molgat |
| Cochrane | *Murray, c.p. |
| Corbin | (ou Doody) |
| Cottreau | Perrault, c.p. |
| Le Moyne | Robertson |
| *MacEachen, c.p. | Rossiter |
| (ou Frith) | Watt |

**Membres d'office*

(Quorum 4)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate, on Tuesday, October 28, 1986:

"Pursuant to the Order of the Day, the Senate resumed debate on the motion of the Honourable Senator Marshall, seconded by the Honourable Senator Murray, P.C.:

That the Standing Senate Committee on Fisheries be authorized to examine all aspects of the marketing of fish in Canada, and all implications thereof;

That the papers and evidence received and taken on the subject before the Committee during the 1st Session of the 33rd Parliament be referred to the Committee; and

That the Committee report no later than September 15, 1987.*

After debate, and—

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative."

*Tuesday, March 31, 1987

The Standing Senate Committee on Fisheries has the honour to present its

FOURTH REPORT

Your Committee, which was authorized by the Senate on October 28, 1986, to examine all aspects of the marketing of fish in Canada, and all implications thereof, respectfully requests that the date of presenting its final report be extended from 15 September 1987 to no later than 31 March 1988.

Respectfully submitted,

Le président

JACK MARSHALL

Chairman

With leave of the Senate,

The Honourable Senator Marshall moved, seconded by the Honourable Senator Macdonald (*Cape Breton*), that the Report be adopted now.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.

Le greffier du Sénat

Charles A. Lussier

Clerk of the Senate

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat le mardi 28 octobre 1986:

«Suivant l'Ordre du jour, le Sénat reprend le débat sur la motion de l'honorable sénateur Marshall, appuyé par l'honorable sénateur Murray, c.p.,

Que le Comité sénatorial permanent des pêches soit autorisé à étudier la commercialisation du poisson au Canada dans tous ses aspects et répercussions;

Que les documents et témoignages recueillis à ce sujet par le Comité au cours de la 1^{re} session du 33^e Parlement soient déferés à ce Comité, et

Que le Comité fasse rapport au Sénat au plus tard le 15 septembre 1987.*

Après débat,

La motion, mise au voix, est adoptée.»

*Le mardi 31 mars 1987

Le Comité sénatorial permanent des pêches présente son

QUATRIÈME RAPPORT

Votre Comité, qui a été autorisé par le Sénat le 28 octobre 1986 à étudier la commercialisation du poisson au Canada dans tous ses aspects et répercussions, demande respectueusement que la date de présentation de son rapport final soit reportée du 15 septembre 1987 au 31 mars 1988, au plus tard.

Respectueusement soumis,

Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Marshall propose, appuyé par l'honorable sénateur Macdonald (*Cape Breton*), que le rapport soit adopté dès maintenant.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, DECEMBER 8, 1987
(49)

[Text]

The Standing Senate Committee on Fisheries met this day at 11:15 a.m., the Deputy Chairman, the Honourable Senator L. Norbert Thériault, presiding.

Members of the Committee present: The Honourable Senators Cochrane, Corbin, Côtteau, Le Moynes, Perrault, Robertson and Thériault. (7)

In attendance: Mr. Vince Gobuyan, Director of Research of the Committee, Research Branch, Library of Parliament; Mr. Claude Emery, Research Officer, Research Branch, Library of Parliament; and Mr. Alan Richardson, Research Assistant, Research Branch, Library of Parliament.

Also in attendance: The Official Reporters of the Senate.

Witness:

From the Department of Fisheries and Oceans:

Mr. Karl Laubstein, Director, Resource Allocation Branch.

The Committee resumed the examination of all aspects of the marketing of fish in Canada, and all implications thereof.

The witness made a presentation and answered questions.

At 12:10 p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

Le greffier suppléant du Comité

Denis Bouffard

Acting Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 8 DÉCEMBRE 1987
(49)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des pêches se réunit aujourd'hui à 11 h 15 sous la présidence de l'honorable sénateur L. Norbert Thériault (vice-président).

Membres du Comité présents: Les honorables sénateurs Cochrane, Corbin, Côtteau, Le Moynes, Perrault, Robertson et Thériault. (7)

Également présents: M. Vince Gobuyan, directeur de la recherche pour le Comité, Service de recherche, Bibliothèque du Parlement; M. Claude Emery, attaché de recherche, Service de recherche, Bibliothèque du Parlement; et M. Alan Richardson, adjoint à la recherche, Service de recherche, Bibliothèque du Parlement.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

Témoins:

Du ministère des Pêches et des Océans:

M. Karl Laubstein, directeur, Direction de la répartition des ressources.

Le Comité reprend l'étude de la commercialisation du poisson au Canada dans tous ses aspects et répercussions.

Le témoin fait une déclaration et répond aux questions.

À 12 h 10, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

EVIDENCE

Ottawa, Tuesday, December 8, 1987

[Text]

The Standing Senate Committee on Fisheries met this day at 11:00 a.m. to examine all aspects of the marketing of fish in Canada and all implications thereof.

Senator L. Norbert Thériault (*Deputy Chairman*) in the Chair.

The Deputy Chairman: Honourable senators, you received an agenda notice indicating that the Assistant Deputy Minister for Fisheries, Mr. Rowat, was supposed to attend this meeting. However, he is attending another meeting today. I would also point out that the chairman is away on a personal matter in his own province and cannot be here. Therefore, I have to welcome myself back.

As per the agenda, we have with us this morning Mr. Karl Laubstein who is the Director of the Resource Allocation Branch. I will now call on Mr. Laubstein to give us his words of wisdom and then we will open the meeting for questions.

Mr. Karl Laubstein, Director, Resource Allocation Branch, Department of Fisheries and Oceans: If you permit, Mr. Chairman, we will have a slide show developed for the Atlantic Coast Fisheries Ministry, ACFM. This illustrates what is meant by an enterprise allocation program in the fisheries. This will also illustrate many of the other issues we are now facing on the Atlantic coast. It also shows the sharing of the common resource between the different fleet sectors.

I believe you all have a hard copy of the slides. We did bring both the French and the English version of these slides but since we have only one screen, if you will permit me, I will stick to the English version since I am more comfortable in that language.

I will now turn to the first slide. When we talk about an enterprise allocation program, we are talking about a management regime the government introduced into the offshore ground fish sector some time ago. We are in the process of extending that to other fisheries as well.

When we talk about the offshore—although we will show the contrast between the offshore and the inshore—we are talking about all vessels over 100 feet in length. There are, currently, on the Atlantic coast, some 150 registered vessels in the offshore. Approximately 150 vessels are currently actively fishing. To put this in context, we have some 28,000 fishing vessels in the offshore, that is, trawlers over 100 feet and we are talking about 130 to 150 vessels.

There are 15 companies in the offshore ground fishery covered by these vessels—the two large restructured companies, Fishery Products International and National Sea Products, plus 13 smaller companies. Together, these companies account for about one-half of the total Atlantic groundfish allocations and landings. I am speaking of the quotas that they get from the various stocks and the landings. We will contrast both the inshore and the offshore.

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mardi 8 décembre 1987

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des pêches se réunit aujourd'hui à 11 heures pour examiner la commercialisation du poisson au Canada dans tous ses aspects et répercussions.

Le sénateur L. Norbert Thériault (*vice-président*) occupe le fauteuil.

Le vice-président: Honorables sénateurs, vous avez reçu un avis d'ordre du jour selon lequel le sous-ministre adjoint des pêches, M. Rowat, devait assister à cette séance. Or, il assiste à une autre séance aujourd'hui. J'aimerais en outre signaler que le président ne pouvait être avec nous, car il avait des affaires personnelles à régler dans sa province. C'est avec plaisir que je le remplace de nouveau.

Pour ce qui est de notre programme, nous avons ce matin avec nous M. Karl Laubstein, responsable de la Direction de la répartition des ressources. Je lui cède maintenant la parole, puis nous passerons aux questions.

M. Karl Laubstein, directeur, Répartition des ressources, ministère des Pêches et des Océans: Si vous le permettez, monsieur le président, je vous présenterai des diapositives qui ont été préparées pour le sous-ministre adjoint chargé du Service des pêches dans l'Atlantique. Elles illustrent ce que l'on entend par programme d'allocation aux entreprises dans le domaine des pêches. Elles éclairent bon nombre des questions qui se posent actuellement sur la côte atlantique. Elles montrent aussi comment les diverses flottilles se partagent cette ressource commune qu'est le poisson.

Je crois que vous avez toutes les diapositives sur support papier. Nous avons apporté les versions française et anglaise, mais comme nous n'avons qu'un écran, si vous le permettez, je m'en tiendrai à l'anglais, que je connais mieux.

Voici maintenant la première diapositive. Quand nous parlons du programme des allocations aux entreprises, nous parlons d'un régime de gestion que le gouvernement a mis en place il y a un certain temps dans le secteur de la pêche hauturière du poisson de fond. Nous sommes en voie de l'appliquer aussi à d'autres secteurs.

Quand nous parlons de pêche hauturière—nous verrons la différence entre la pêche hauturière et la pêche côtière—nous parlons de bateaux de plus de 100 pieds de longueur. Il y a actuellement dans l'Atlantique environ 150 bateaux de pêche hauturière immatriculés. Environ 150 bateaux de pêche hauturière sont actifs dans ce secteur. Des 28 000 bateaux de pêche hauturière, qui sont des chalutiers de plus de 100 pieds, nous parlons de 130 à 150 bâtiments.

Ces bateaux sont répartis entre 15 sociétés de pêche hauturière de poisson de fond, soit les deux grandes sociétés restructurées que sont la *Fishery Products International* et la *National Sea Products* et 13 petites. Ensemble, elles représentent environ la moitié des allocations et des prises de poisson de fond de l'Atlantique. Je parle de leurs contingents par rapport aux divers stocks et aux prises. Nous montrerons la différence qui existe entre la pêche côtière et hauturière.

[Text]

The offshore catches are allocated annually at around 450,000 tonnes of groundfish. We are talking about cod, haddock, pollock, redfish and various kinds of flatfish such as hake. All in all, 13 species are covered.

Apart from groundfish, we also have a very valuable shelf fishery consisting of pelagic herring and so on. In the context of all species, the ground fishery accounts for 65 per cent of the total volume of landings. This gives you an idea of the employment impact. It also amounts to 50 per cent of the value of the total Atlantic fishery product.

Although there are 25 slides in this presentation, you actually have 24 in your handout. This is supposed to give a comprehensive overview of the enterprise allocation program in the offshore, which is on a five-year trial period ending in 1988. This year we started a comprehensive review because the program comes to an end in 1988. This is being done with a view to permanently introducing it in 1989.

It is a federal-provincial exercise. There is a federal-provincial working group on enterprise allocations. The purpose of this slide presentation is three-fold. First, it will give you an idea of the nature of the enterprise allocation program. It has been well utilized and there have been various suggestions in terms of extending it even further into the inshore fishery. Other countries, such as New Zealand and Australia, have also introduced allocations in the fishery. This slide show is intended to give the basic meaning of this program, its objectives, the development of the program and how it works.

Second, it will give you an idea of the pattern of resource allocation and utilization, the actual quotas that were allocated and the actual landings that were harvested for the period 1982 to 1987. We illustrate the two years preceding the enterprise allocation program, which was formally introduced in 1984, and then we illustrate the first four years of this five-year program. This pertains to the inshore and the offshore so that it covers the entire ground fishery.

It will give you an idea of the relative magnitudes, that is, how the fisherman, both inshore and offshore, share what is, essentially, still a common property resource. Both share the same common resource.

In the inshore-offshore sharing of the resource, we have what we call a "split." Whether the split should be 40 per cent to the offshore and 60 per cent to the inshore is currently the most contentious issue in our entire review of the EA program. We want to compare and contrast in terms of whether any sector has gained at the expense of the other since enterprise allocations were introduced in the offshore. There have been certain suggestions that perhaps this program has been implemented at the expense of other fleet sectors not covered by it. We will show the degree of utilization of the resource. We have the quotas on one hand and how much is actually harvested on the other.

The third purpose of this review is simply to give an idea of what the review exercise is, that is, what we are doing in reviewing this program. That covers the first slide. The first slide is in four parts: The nature of an EA program; the pat-

[Traduction]

Environ 450 000 tonnes de poisson de fond sont allouées chaque année à la pêche en haute mer. Nous parlons ici de morue, d'aiglefin, de goberge, de saumon et de divers types de poissons plats comme le merlu. En tout, il y a treize espèces.

Outre le poisson de fond, il se fait aussi beaucoup de pêche sur le plateau continental, de hareng pélagique et autres poissons. Par rapport à l'ensemble des espèces, la pêche de poisson de fond représente 65 p. 100 du volume des prises. Cela vous donne une idée du nombre d'emplois en cause. Elle représente en outre 50 p. 100 de la valeur des produits de la pêche dans l'Atlantique.

Je vous présenterai 25 diapositives, mais seulement 24 sont reproduites dans le document qui vous a été distribué. Elles devraient vous donner une bonne idée du programme des allocations aux entreprises de pêche hauturière, qui est à l'essai pour une période de 5 ans, se terminant en 1988. Cette année, nous en faisons l'examen complet, car il expire en 1988 et nous voulons en faire un programme permanent en 1989.

Il s'agit d'un exercice fédéral-provincial. Un groupe de travail fédéral-provincial est en train d'examiner les allocations aux entreprises. La présentation de ces diapositives vise trois objectifs. Premièrement, nous voulons vous donner une idée de la nature du programme des allocations aux entreprises. Il est bien utilisé, et diverses propositions ont été formulées en vue de l'élargir à la pêche côtière. D'autres pays comme la Nouvelle-Zélande et l'Australie procèdent aussi à des allocations dans le domaine de la pêche. Ces diapositives devraient vous renseigner sur la signification de ce programme, ses objectifs, la manière dont il a été élaboré et la façon dont il fonctionne.

Deuxièmement, nous voulons vous donner une idée du mode d'allocation et d'utilisation des ressources ainsi que des contingents attribués et des prises effectuées entre 1982 et 1987. Nous traitons d'abord des deux années qui ont précédé la mise en place officielle, en 1924, de ce programme quinquennal, puis de ses quatre premières années d'application. Nous traitons de la pêche côtière et de la pêche hauturière, donc de l'ensemble de la pêche de poisson de fond.

Vous aurez ainsi une idée du partage de cette ressource, encore essentiellement commune, entre les pêcheurs du littoral et ceux de la haute mer. Les deux groupes partagent une même ressource commune.

Dans l'examen du programme des allocations aux entreprises, la question de savoir si 40 p. 100 des contingents devraient aller à la pêche hauturière, et 60 p. 100 à la pêche côtière, est encore la plus litigieuse. Nous voulons déterminer si un secteur a été favorisé au détriment de l'autre depuis l'application des allocations aux entreprises de pêche en haute mer. Certains pensent que ce programme a peut-être été préjudiciable à d'autres flottilles qui n'en font pas partie. Nous établirons aussi le degré d'utilisation de la ressource. Nous avons les contingents d'une part, et la quantité de prises réelles, d'autre part.

Troisièmement, nous allons vous donner une idée de la teneur de cet examen, c'est-à-dire de ce que nous faisons dans le cadre de l'examen de ce programme. Tel est l'objet de la première diapositive. Elle comprend quatre points: la nature du

[Text]

tern of resource allocation and utilization during that period; the focus of our review; and where we actually stand in this 18-month process.

I will now turn to the next slide. I apologize for the quality of this slide, because I am not quite satisfied with the art work. What it is supposed to illustrate is the fishery without EAs. We are showing a picture that depicts what happens if you do not have an enterprise allocation program. This slide illustrates the instability we are trying to overcome with an enterprise allocation program. There will be a race to the fish. This slide shows all the boats dashing out to the common quota. It illustrates the intense competition for the resource. The fish, of course, are supposed to flee in terror, but some of them are smiling too much. It illustrates the need for excessive government regulation.

Regarding the need for excessive government regulation, you can see on the slide "DFO Variation Order No. 1,000", the way we have it in the inshore. Almost daily there are orders to close a fishery, to slow it down. An Enterprise Allocation Program is supposed to provide a better picture of stability, where we do not have this race to the fish, where we do not have this intense pressure on the resource, where we have less need for government regulations.

The next slide explains the meaning of an Enterprise Allocation Program. There are two definitions. First, what do we mean when we talk about an enterprise allocation? An enterprise allocation is simply a specified amount of a particular species and stock of fish which an individual fishing enterprise may harvest during a given period of time. As an example, I believe we have circulated a copy of the current enterprise allocation plan for this year. In it you will find that FPI—Fishery Products International of Newfoundland—this year can catch 61,178 tonnes of northern cod. That is their enterprise allocation of that species and stock for this particular year.

You could also say that an enterprise allocation is simply the right to harvest a specific quantity of fish—a sort of individual entitlement, because whether or not you catch it is another matter.

Then we talk about an EA Program. We already have an EA Program in the offshore and also in some inshore fisheries and in certain other fisheries, as you will see in a moment. We simply mean management of the fishery on the basis of enterprise allocation or individual company quotas—not as you saw in that cartoon, where everyone races for the fleet quota, first come, first served. You have your individual company quota and you manage the fishery according to those quotas; or said in another way, it is quota management without competitive fishing. By "competitive fishing" I mean this race to the fish.

The next slide indicates the basic objectives of any EA Program, whether it is in the ground fishery or some other fishery where we are trying to introduce it. First, it is to eliminate the race to the fish that you saw in the cartoon; when we come to numbers two, three, four and five, those really all fall out once you eliminate the race to the fish and being first on the ground to get your share of the quota.

[Traduction]

programme, le mode d'allocation et d'utilisation des ressources au cours de cette période, l'orientation de l'examen des allocations et l'état d'avancement de cet examen de 18 mois.

Passons maintenant à la diapositive suivante. Vous voudrez bien m'excuser de la qualité de celle-ci; je ne suis pas très satisfait de l'illustration. Cette diapositive est censée représenter ce que serait la pêche sans les allocations. Elle montre ce qui se produit en l'absence d'un programme d'allocation aux entreprises. Elle illustre le problème de l'instabilité que nous essayons de régler par un programme d'allocation. Il y a une «course» au poisson. Cette diapositive montre tous les bateaux qui se disputent des contingents communs. Elle illustre la concurrence farouche qu'ils se livrent. Évidemment, le poisson devrait fuir, mais ce n'est pas toujours le cas, d'où la réglementation gouvernementale.

À ce sujet, on voit dans cette diapositive l'ordre de modification n° 1000 du MPO. Presque tous les jours, le ministère ordonne de fermer tel secteur, ou d'y ralentir la pêche. Un programme d'allocation aux entreprises est censé assurer une meilleure stabilité, supprimer cette course au poisson, éliminer les pressions qui s'exercent sur la ressource et rendre la réglementation gouvernementale moins nécessaire.

La diapositive suivante explique ce qu'est un programme d'allocation aux entreprises. Il y a deux définitions. Une allocation à une entreprise est la quantité d'une espèce d'un stock donné qu'une entreprise peut prendre au cours de telle ou telle période. Je crois que l'on vous a distribué un exemplaire du plan d'allocation aux entreprises de cette année. Comme vous pouvez le voir, la Fishery Products International de Terre-Neuve peut prendre cette année 61 178 tonnes de morue nordique. Telle est son allocation de ce stock particulier cette année.

On peut aussi dire qu'une allocation représente le droit de pêcher telle quantité de poisson; quant à savoir si une entreprise prend effectivement les quantités qui lui ont été allouées, c'est une autre histoire.

Nous parlons ensuite d'un programme d'allocation. Nous en avons déjà dans les secteurs de la pêche en haute mer, certains secteurs de la pêche côtière et certaines autres pêcheries, comme vous le verrez dans un instant. Il s'agit simplement de gérer la pêche selon les allocations aux diverses entreprises; ce n'est pas comme dans cette bande dessinée, où l'ordre d'arrivée des pêcheurs intervient beaucoup dans le nombre de prises. La gestion est basée sur les contingents attribués aux diverses entreprises; autrement dit, une gestion par contingents, sans concurrence. Par concurrence, j'entends la course au poisson.

La diapositive suivante traite des objectifs fondamentaux d'un programme d'allocation, qu'il vise la pêche de poisson de fond ou un autre secteur où nous essayons de l'appliquer. Un tel programme vise premièrement à éliminer la course au poisson que vous avez vue dans la bande dessinée; les quatre autres objectifs interviennent quand on a supprimé la course au poisson et qu'il ne s'agit plus d'être le premier sur place pour récolter sa part de contingent.

[Text]

Second, it is to provide for greater operational flexibility, to spread your fleet deployment over the entire season, because you are not under pressure to go out and catch what you can of the common quota. Third, to promote greater market responsiveness. Market demand for an individual company, such as Fishery Products International or National Sea Products, is a determining factor in how they go out catching it, and not the race to the fish in order to get as much as they can from a common pot. Fourth, to reduce a need for government regulation, fewer simpler regulations, fewer changes. In your EA plan you will find a set of administrative guidelines. That really is the way the offshore groundfish Enterprise Allocation Program operates. There are no more 1,000 variation orders as we have them in some inshore fisheries. Fifth, to facilitate long-term planning—long-term planning in terms of capital investment, market and product development.

If you sum this up, what we are really trying to provide is stability, some sort of predictability. For the harvesting and processing companies, they have relative certainty as to how much fish they will have the next year, depending upon whether their stock is going up or down, because, based on scientific advice, there are still certain fluctuations; but they know what is their share, their quota, of a certain stock.

With regard to the marketplace itself, those who receive the shipments can enter into more stable relationships with the harvesting and processing companies. With regard to the creditors and investors, from the research that we have already done, the offshore companies covered by the Enterprise Allocation Program provide a much more secure investment environment for which banks might wish to lend, because they always come to us and want to know exactly how many EAs they have and in what areas. This type of certainty did not exist before. Finally, of course, the policy and regulatory environment is more stable. So stability predictability is important.

The next two slides give you the milestones in the development of Enterprise Allocation Programs on the Atlantic coast, not only in the groundfish but also in some others where we have already started to introduce it or where we are in the process of introducing it.

The year 1982 was a starting point. Enterprise allocations were introduced in offshore ground fishery for the big four: Fishery Products International, Lake Group, Nickerson, National Sea Products.

The year 1983 was, of course, the year of the Atlantic fisheries restructuring—the process headed by Senator Kirby. Because of restructuring, the program was suspended for a year. Nevertheless those four companies—the big four, as I call them—voluntarily agreed to continue with it, and the department enforced it accordingly.

In 1984 we formally introduced our five-year trial program, 1984-1988. So we had the introduction of enterprise alloca-

[Traduction]

Deuxièmement, il vise à assurer une plus grande souplesse opérationnelle: le travail est étalé sur toute la saison et personne n'est pressé de prendre sa part du contingent commun. Troisièmement, il vise à promouvoir de meilleures réactions aux marchés. Pour une société comme la Fishery Products International ou la National Sea Products, la demande est un facteur qui détermine la manière dont elle procédera; il n'est plus question de course au poisson non plus. Quatrièmement, il vise à réduire la nécessité de la réglementation gouvernementale, c'est-à-dire à établir des règlements moins nombreux et plus simples, qui exigent moins de changements. Dans le plan des opérations du programme, vous verrez une série de directives administratives. C'est vraiment ainsi que fonctionne le programme d'allocation aux entreprises concernant la pêche hauturière de poisson de fond. Il n'y a plus de milliers d'ordres de modification comme dans certains secteurs de pêche côtière. Cinquièmement, un programme d'allocation vise à faciliter la planification à long terme sur le plan de l'investissement et de l'expansion des marchés et des produits.

En résumé, nous essayons d'assurer une stabilité, une espèce de prévisibilité. Pour ce qui est des sociétés d'exploitation et de conditionnement, elles sont relativement certaines de la quantité de poisson qu'elles auront l'année suivante, selon que leur stock augmente ou diminue, car d'après les avis scientifiques, il y a encore certaines fluctuations; mais elles savent quelle est leur part, quel est leur contingent d'un certain stock.

Pour ce qui est du marché lui-même, ceux qui reçoivent les cargaisons peuvent établir des relations plus stables avec les sociétés d'exploitation et de conditionnement. En ce qui concerne les créanciers et les investisseurs, d'après les recherches que nous avons déjà effectuées, les sociétés hauturières visées par le programme d'allocation aux entreprises assurent un cadre beaucoup plus sûr qui dispose davantage les banques à leur prêter de l'argent; celles-ci viennent toujours nous consulter pour savoir exactement à combien une société a droit en matière d'allocations et dans quel secteur. Cette certitude n'existait pas auparavant. Enfin, le cadre réglementaire est évidemment plus stable. Donc, la stabilité et la prévisibilité sont des éléments importants.

Les deux diapositives suivantes concernent les étapes importantes de l'élaboration des programmes d'allocation sur la côte atlantique, non seulement pour ce qui est de la pêche du poisson de fond, mais aussi dans d'autres secteurs où nous avons déjà commencé à appliquer de tels programmes ou dans des secteurs où nous sommes en voie de le faire.

Tout part de l'année 1982. Des allocations aux entreprises ont été accordées pour la pêche hauturière du poisson de fond pratiquée par les quatre grands: Fishery Products International, Lake Group, HBN et NSP.

L'année 1983 a été évidemment celle de la restructuration des pêches de l'Atlantique, processus qu'a dirigé le sénateur Kirby. À cause de cette restructuration, le programme a été suspendu pendant un an. Néanmoins, ces quatre sociétés que j'appelle les quatre grands ont volontairement accepté de continuer d'y adhérer et le ministère l'a appliqué en conséquence.

En 1984, nous avons officiellement mis à l'essai notre programme quinquennal, qui va de 1984 à 1988. Donc, nous avons

[Text]

tions, of company quotas in the offshore ground fishery, for Fishery Products International and National Sea products—and what we call the Independent Offshore Group. Those are all the smaller companies. At that time there were some 17 companies which did not at that time want to have company quotas. They had a pool—and that is what we call the IOG Pool—for which among themselves they fish competitively; but they are not yet totally part of the Enterprise Allocation Program.

That very same year, enterprise allocations were also introduced on a trial basis in this segment of the inshore groundfish sector—namely, on the west coast of Newfoundland—mobile gear vessels less than 65 feet. When we move to some of the other slides, we have circulated this map, from which you will see where we are situated.

In 1985 the federal-provincial working group on enterprise allocations was established—which, as I mentioned before, is doing this review. There was a lot of consultation with what is called OVOWG, Offshore Vessel Owners' Working group. It really involves just Fishery Products International and National Sea Products, and the IOG—all the other offshore companies—regarding further development of this Enterprise Allocation Program.

We also introduced enterprise allocations in the offshore segment of the lobster fishery in 1985. So that was the third initiative to introduce this management regime on a selective basis in the Atlantic fishery.

In 1986 the Enterprise Allocation Program in the offshore groundfish sector was modified on the basis of consultation. The companies agreed on how they would share quota declines. We introduced access fees rather than continue the previous system of licence fees. The IOG, the smaller companies, agreed that they also wanted to have individual quotas just like National Sea Products and Fishery Products International. If you look at your EA plan which has been distributed, you will find that for each company it shows exactly what is their relative share of the stock, and what they can expect this year in the way of tonnage.

In 1987—earlier this year—we initiated an 18-month comprehensive review and analysis of the entire program, with a view to seeing how we could make it better and introduce it permanently. At the same time we introduced an Enterprise Allocation Program in the northern shrimp fishery, and we are now in the process, through the Atlantic groundfish advisory setup, to introduce enterprise allocations also in the 65-foot to 100-foot fleet—the so-called midshore fleet.

The next slide simply gives an idea of the principal elements of the operation of the groundfish Enterprise Allocation Program. You should look at it from the top left, then the right and then the bottom. When we are setting quotas on the Atlantic coast, based on scientific advice we first have a TAC, or Total Allowable Catch. Then, in cases where there is a surplus and where there are some bilateral or multilateral obliga-

[Traduction]

accordé des allocations aux entreprises, contingenté la pêche hauturière de poisson de fond pratiquée par la Fishery Products International et par la National Sea Products, ainsi que par le Groupe hauturier indépendant, qui englobe toutes les petites sociétés. Il y avait au début 17 sociétés qui ne voulaient pas de contingent. Elles formaient ce que nous appelons le GHI et se livraient une concurrence entre elles; encore maintenant, elles ne sont pas complètement intégrées au programme des allocations aux entreprises.

La même année, des allocations ont également été accordées à titre d'essai aux propriétaires de flottilles dont les bateaux ont moins de 65 pieds de longueur et qui servent à la pêche côtière de poisson de fond sur la côte ouest de Terre-Neuve. Pour certaines des autres diapositives, vous voudrez bien vous reporter à cette carte que l'on vous a distribuée.

En 1985, on a créé le groupe de travail fédéral-provincial des allocations aux entreprises qui, comme je l'ai déjà dit, est chargé de cet examen. On a consulté à fond le GTPBH, le groupe de travail des propriétaires de bateau de pêche hauturière, qui comprend la Fishery Products International, la National Sea Products et le GHI, au sujet de l'expansion du programme des allocations aux entreprises.

Nous avons aussi accordé des allocations aux entreprises du secteur de la pêche hauturière du homard en 1985. Ce fut la troisième initiative au niveau de l'application sélective de ce régime de gestion des pêches de l'Atlantique.

En 1986, le programme d'allocation aux entreprises de pêche hauturière de poisson de fond a été modifié en fonction de la consultation à laquelle on avait procédé. Les sociétés se sont entendues sur le partage des contingents, qui avaient été diminués. Nous avons appliqué des droits d'accès au lieu de l'ancien système des droits de permis. Le GHI, qui regroupe les petites sociétés, a également voulu que lui soient fixés des contingents individuels, tout comme la National Sea Products et la Fishery Products International. Si vous consultez le plan des opérations qui vous a été distribué, vous constaterez que pour chaque société, on indique la part exacte du stock qui lui est attribué et ce à quoi elles peuvent s'attendre cette année sur le plan du nombre de tonnes.

En 1987—au début de l'année—nous avons entrepris un vaste examen de 18 mois portant sur l'ensemble du programme, en vue de l'améliorer et de le rendre permanent. Nous avons en même temps appliqué un programme d'allocation aux entreprises dans le secteur de la pêche de la crevette nordique, et par l'entremise du Comité consultatif du poisson de fond de l'Atlantique, nous sommes en voie d'accorder aussi des allocations aux flottilles dont les bateaux ont de 65 à 100 pieds de longueur—ce que certains appellent les flottilles à moyen rayon d'action.

La diapositive suivante donne simplement une idée des principaux éléments des opérations du programme du poisson de fond. Quand nous fixons des contingents sur la côte atlantique, selon les avis scientifiques, il y a d'abord la question du TPA, le total des prises admissibles. Puis, s'il y a un excédent et qu'existent des obligations bilatérales ou multilatérales, nous

[Text]

tions, we divide that between the Canadian quota and the foreign allocations.

Once we have established the Canadian quota, we come to the middle and we make the split between the inshore and the offshore fisheries: in other words, how much will go to those 15 big companies who comprise the offshore fishery, with vessels larger than 100 feet, and what share will go to the inshore fishery. Once the offshore proportion has been determined, then you determine the individual company quotas and the enterprise allocations for all of the participants in the program.

The management of those enterprise allocations really depends on three things. First, there is the official enterprise allocation plan for the given year, of which I have furnished copies for all committee members; second, there is an enforcement mechanism via accurate quota monitoring and various regulations listed under "operating guidelines" below; and, third, there must be a certain flexibility; there have to be trades and transfers of quotas. Perhaps the word "trade" is not applicable here. What we are referring to here is a situation where company A wants to give 500 tonnes to company B. That would be a trade, since it is one-way. A transfer would be a situation where company A gives 500 tonnes from stock area X to company B which, in turn, gives 500 tonnes from stock area Y to company A. Therefore, you have this flexibility whereby companies can trade or barter their allocations.

There is then a whole set of operating guidelines listed in your plan, and on this slide I have put at the bottom the main ones, which you will find under the administrative guidelines.

People generally do not know how we determined the company quotas in the first place, in 1982, when it was for a one-year period, so I have included that information on this slide.

There are really three aspects to how the individual company quotas were determined: First, there was the EA calculation; in other words, the formula used to arrive at the company quotas. First of all, you look at past harvesting performance. In so doing, you look at the ten-year average, and in particular at the figures for the last five years, because no one should get any more than what represents his historical performance in the fishery. That is generally the only way in which you introduce a management scheme such as this so that people are not disadvantaged because of it.

Second, we looked at stock dependency and proximity. Certain companies are closer related to certain stocks. Obviously, FPI is closer to the northern cod area while National Sea Products is closer to the Scotian shelf stocks.

Third, looking at (C) under the first heading, is harvesting capacity. That means whether the companies actually have the capacity to harvest their enterprise allocation. All of these arrangements were made through consultation with the industry and, to a large extent, everyone agreed ultimately on the sharing.

Another aspect of the determination of individual enterprise allocations refers to how it was expressed. We used relative shares by species and stock. For example, Fishery Products

[Traduction]

faisons une division entre le contingent canadien et les allocations étrangères.

Une fois que nous avons établi les contingents canadiens, nous effectuons une répartition entre les pêches côtière et hauturière; autrement dit, nous déterminons combien ira aux 15 grandes sociétés de pêche hauturière dont les bateaux mesurent plus de 100 pieds de longueur, et combien ira aux bateaux de pêche côtière. Une fois déterminée la proportion qui va à la pêche hauturière, nous fixons à chaque société son contingent, soit les allocations aux entreprises participantes.

La gestion de ces allocations dépend de trois facteurs: premièrement, le plan d'allocation officiel pour l'année, dont j'ai fourni des exemplaires pour tous les membres du comité; deuxièmement, le mécanisme d'application, c'est-à-dire les modes de contrôle des contingents, les divers règlements énumérés sous la rubrique «lignes directrices des opérations»; troisièmement, il faut assurer une certaine souplesse, c'est-à-dire qu'il doit y avoir des échanges, des transferts de contingents. Le mot «échange» n'est peut-être pas approprié. Nous parlons ici de la situation où une société A veut accorder 500 tonnes à une société B. Il y aurait donc simplement transfert. Il y a échange lorsque la société A veut donner 500 tonnes de son stock X à une compagnie B qui, en échange, lui accordera 500 tonnes de son stock Y. Il faut donc une certaine souplesse pour que les sociétés puissent s'échanger leurs allocations.

Il y a toute une série de lignes directrices des opérations qui figurent dans le plan; sur cette diapositive, j'ai indiqué les principales sous la rubrique des directives administratives.

En général, on ignore comment nous avons fixé les contingents des sociétés, d'abord en 1982, pour une période d'un an, puis en 1984; j'ai donc inclus ces renseignements dans la diapositive.

Il y a trois facteurs qui entrent dans l'établissement des contingents individuels. Premièrement, le calcul de l'allocation à l'entreprise; autrement dit, la formule utilisée pour déterminer le contingent d'une société. D'abord, il faut considérer les prises passées. Il s'agit de déterminer une moyenne sur dix ans, compte tenu notamment des chiffres relatifs aux cinq dernières années, car il importe de ne pas accorder plus que ce qui s'est pris en moyenne. Généralement, c'est le seul moyen d'appliquer un programme de gestion qui ne désavantage personne.

Deuxièmement, nous examinons la dépendance à l'égard des stocks et la proximité de ceux-ci. Certaines sociétés sont plus prêtes que d'autres de leurs stocks. De toute évidence, la FPI est plus près des stocks de morue du nord, tandis que la National Sea Products est plus près des stocks de plateau de la Nouvelle-Écosse.

Troisièmement, nous examinons la capacité de capture, soit la rubrique C. Il s'agit de savoir si une société a vraiment la capacité de prendre ce qui lui est alloué. Tout ce processus se fait en consultation avec l'industrie dans une large mesure, tout le monde finit par s'entendre sur le partage.

Un autre point concerne les parts relatives des allocations aux entreprises individuelles, par espèce et par stock. Par exemple, la Fishery Products International reçoit cette année

[Text]

International, this year, receives 54.6 per cent of northern cod, or 2J3KL cod. Since we know what the total allowable catch is in this particular year, that percentage translates to some 61,000 tonnes. Next year, of course, the stock could go up or down but FPI would still receive 54.6 per cent.

Likewise, National Sea Products receives 32.8 per cent of that stock. When I talk about 54.6 and 32.8 per cent, I mean as a percentage of the offshore quota. Once we have decided how much should be allocated to the inshore fishery and how much to the offshore fishery, the offshore allocation represents 100 per cent and that is then split between the 15 companies.

The next two slides illustrate what I have just referred to and provide an inshore-offshore comparison of how those two big sectors on the Atlantic coast, the inshore fishery and the offshore fishery, share in the resources. The inshore fishery is managed by three fishery sectors. Sector I is the Newfoundland region; if you look at your blue map, that sector extends right around Newfoundland and up to the mouth of the Gulf. Sector II is the Gulf and Quebec, and comprises really the whole Gulf of St. Lawrence. Sector III is the Scotian shelf. We use this approach to compare the inshore-offshore sharing area in order to show those stocks where the inshore and the offshore actually compete, because, while the offshore fishery is not constrained to stay in any one of these sectors, the inshore fishermen, with vessels less than 65 feet, are constrained to stay in their own areas.

This next slide shows a graph for Sector I, being the Newfoundland region. Here we are looking at three cod stocks where there is a major sharing, namely 2J3KL, which is the famous northern cod; 3NO and 3Ps cod. The largest column of the three gives you the total resource over the years from 1982 to 1987. The two smaller columns give you the offshore and the inshore proportion. You can thereby see that the inshore share of the catches of these species, in those years from 1982 to 1987, were 56 per cent, 54 per cent, 53 per cent, 52 per cent, 52 per cent and 54 per cent. In other words, the relative position of the two competing sectors for that resource has remained relatively unchanged.

The Deputy Chairman: We are just talking about cod there, are we?

Mr. Laubstein: Yes. What we have done, Mr. Chairman, in this inshore-offshore comparison, as well as showing the three fisheries' management zones and selected stocks, we also are showing you the big picture overall. However, the big picture is often misleading, because there are certain stocks that no one fishes. However, we wanted to have both the ones where the two sectors interact in fishing the common resource, and at the same time we wanted to show everyone exactly what the totals are.

The last slide showed the allocations. This slide shows how the two fisheries actually performed. The red or bottom, half represents the inshore fishery. You will recall that, previously, I told you that the split between the inshore fishery and the offshore fishery was relatively stable and that the inshore had a bigger percentage than the offshore. However, if you look now at the actual performance, the landings, you will see that

[Traduction]

54,6 p. 100 de la morue du nord, ou 2J3KL. Comme nous connaissons le total des prises admissibles au cours de cette année, ce pourcentage équivaut à 61 000 tonnes. L'an prochain, évidemment, les stocks pourraient augmenter ou diminuer, mais la FPI aurait toujours droit à 54,6 p. 100.

De même, la National Sea Products reçoit 32,8 p. 100 de ce stock. Il s'agit donc de 54,6 et de 32,8 p. 100 du contingent de pêche hauturière. Une fois que nous avons déterminé combien doit être accordé à la pêche côtière et à la pêche hauturière, nous répartissons entre les 15 sociétés de pêche hauturière ce que nous avons attribué à ce secteur.

Les deux prochaines diapositives illustrent ce dont je viens de parler; la répartition des ressources entre les deux grands secteurs de la côte Atlantique, la pêche hauturière et la pêche côtière. La pêche côtière est gérée par trois secteurs. Le secteur I est la région de Terre-Neuve; sur la carte bleue, il s'étend tout autour de Terre-Neuve jusqu'à l'entrée du golfe. Le secteur II est celui du Golfe et du Québec; il comprend tout le Golfe Saint-Laurent. Le secteur III est le plateau de la Nouvelle-Écosse. Nous utilisons cette comparaison pour montrer comment les deux types de pêche se concurrencent; la pêche hauturière n'est pas limitée à l'un de ces secteurs, tandis que les pêcheurs côtiers, qui ont des navires de moins 65 pieds, sont limités à leurs propres secteurs.

La prochaine diapositive montre un graphique du secteur I, c'est-à-dire de la région de Terre-Neuve. Il porte sur trois stocks de morue exploités par beaucoup de pêcheurs, notamment les stocks de 2J3KL, soit la morue du nord, très recherchée, et la morue de 3NO et de 3P. La plus haute des trois colonnes indique les allocations totales de 1982 à 1987. Les deux autres représentent les allocations hauturières et côtières. On voit que la part des prises de ces espèces allouée aux pêcheurs côtiers de 1982 à 1987 était de 56 p. 100, 54 p. 100, 53 p. 100, 52 p. 100, 52 p. 100 et 54 p. 100. En d'autres termes, la position relative des deux secteurs, qui se concurrencent dans l'exploitation de ces stocks, est demeurée pratiquement inchangée.

Le vice-président: Ce tableau porte uniquement sur la morue, n'est-ce pas?

M. Laubstein: C'est exact. Cette comparaison entre les allocations hauturières et côtières montre non seulement les zones de gestion de ces trois pêches et les stocks visés, mais vous donne aussi un aperçu général. Cependant, ce dernier est souvent trompeur, car certains stocks ne sont pas exploités du tout. Mais nous voulions à la fois montrer les stocks exploités par les deux secteurs, et qui constituent une propriété commune, et donner une idée exacte de leurs allocations totales respectives.

Cette diapositive portait sur les allocations. La prochaine montre les débarquements réels des deux secteurs. La partie rouge représente les débarquements côtiers. Comme je l'ai dit tout à l'heure, les pêcheurs côtiers et hauturiers se partagent les allocations de façon relativement stable et les premiers en ont un pourcentage plus élevé que les seconds. Cependant, si vous jetez un coup d'œil à leurs débarquements réels, vous

[Text]

the position of the inshore fishery has actually worsened, particularly in recent years. That, of course, is largely due to the failure of the Newfoundland inshore fishery with respect to northern cod. For example, with respect to 2J3Kh cod, northern cod, in 1984 the inshore fishermen landed 101,000 tonnes. However, by 1986 that figure had dropped to 77,000 tonnes. Therefore, their catch dropped by 25,000 tonnes, or 23 per cent. That accounts for the drop in the inshore fishery, which, as I told you previously, always had an allocation of over 50 per cent in terms of landings; in 1982 their landings were 85 per cent; in 1983, it went to 52 per cent; in 1984, it went to 53 per cent; in 1985, it dropped to 47 per cent and in 1986, it was 43 per cent. That gives you an idea of the problem and why the fishermen are worried in that area.

The next slide illustrates what has happened in Sector II. Sector II is the Quebec and Gulf regions and here we are talking about 4RS3Pn cod and 4RST redfish. There is another important codfish in the Gulf called 4T, but we have not used it in this picture because it is only fished by the inshore fishermen. The offshore fishermen are not allowed to touch that species.

Here, once again, up to 1984 you see the total resource rising and then, after that year, the total is decreasing. The inshore fishery has always had the lion's share of the catch in this area. I draw the attention of senators to the years 1982 and 1983. The figures on this graph show that the inshore fishery got 80 per cent of the total, but ever since 1984 their share has been around 68, 68, 64 or 67 per cent. The reason for that relative decrease in the inshore fishery is, of course, because the offshore fishery was allowed back into the redfish fishery in the Gulf in that year.

As a matter of fact, that was the implementation of the plan of Senator De Bané with respect to 4RST redfish. Prior to the introduction of the enterprise allocation program, the offshore fishery had only approximately 17,000 tonnes of redfish that they could harvest annually in that area. However, as of 1984—although this was not necessarily linked to the EA scheme—their share of that species rose to 37,500 tonnes per annum for the next few years. That explains the dip that is illustrated on this graph at the beginning of the EA program.

However, on the whole, if you discount that particular aberration, the shares are relatively stable once more. In other words, two-thirds go to the inshore and one-third goes to the offshore. What about the harvesting? The bottom of the chart reflects the inshore and the top of the chart reflects the offshore. The bulk, approximately two-thirds, is also recognized on this chart. In 1982 and 1983, the figure was 82 per cent. It dropped to 75 per cent in 1984 because of the redfish factor that I explained earlier. It remained at 75 per cent for 1985, and in 1986 it dropped to 67 per cent. The main reason for the decline was the allocation for 4RS and 3Pn cod, which mainly went to the inshore, and because the inshore was not as successful in catching its redfish allocation.

[Traduction]

constaterez que ceux des pêcheurs côtiers ont en fait diminué, surtout ces dernières années. Cette baisse est évidemment attribuable en grande partie aux difficultés éprouvées dans la pêche côtière de la morue du nord à Terre-Neuve. Par exemple, en ce qui concerne cette espèce, la morue de 2J3KL, les pêcheurs côtiers en ont débarqué 101,000 tonnes en 1984. En 1986, c'est-à-dire l'année dernière, ce chiffre était tombé à 77,000 tonnes, ce qui signifie que les prises ont diminué de 25,000 tonnes ou de 23 p. 100. Cela explique que les débarquements des pêcheurs côtiers, auxquels, comme je vous l'ai dit, on a toujours alloué plus de 50 p. 100 des débarquements, sont tombés, en 1982, à 85 p. 100 de ce qu'ils étaient avant, à 52 p. 100 en 1983, à 53 p. 100 en 1984, à 47 p. 100 en 1985 et à 43 p. 100 en 1986. Cela donne une idée du problème et explique les raisons pour lesquelles les pêcheurs de l'endroit sont inquiets.

La prochaine diapositive montre ce qui s'est produit dans le secteur II. Il s'agit des régions du Québec et du Golfe où l'on pêche la morue de 4RS et de 3Pn et le sébaste de 4RST. Une autre espèce de morue est très exploitée dans le Golfe, notamment la morue de 4T, mais nous n'en avons pas tenu compte dans ce tableau parce que seuls les pêcheurs côtiers peuvent la pêcher. Elle est interdite aux pêcheurs hauturiers.

On voit dans ce cas également que jusqu'en 1984, les allocations totales ont augmenté pour ensuite diminuer d'année en année. Les pêcheurs côtiers ont toujours eu la part du lion des débarquements dans ces régions. Je voudrais signaler tout particulièrement aux sénateurs les années 1982 et 1983. Le tableau montre que les pêcheurs côtiers ont eu 80 p. 100 des allocations, mais que depuis 1984, leur part annuelle a été de 68 p. 100, 68 p. 100, 64 p. 100 et 67 p. 100. Évidemment, cette baisse relative de la pêche côtière est attribuable au fait qu'en 1984, les pêcheurs hauturiers ont de nouveau été autorisés à exploiter les stocks de sébaste dans le Golfe.

En fait, ils y ont été autorisés en application du plan du sénateur De Bané concernant la pêche du sébaste de 4RST. Avant la mise en œuvre du programme d'allocations aux entreprises, les pêcheurs hauturiers ne pouvaient débarquer chaque année que 17,000 tonnes de sébaste dans cette région. Mais depuis 1984—et bien que cela n'ait pas nécessairement de rapport avec le programme des allocations aux entreprises—ils ont été autorisés à en prendre 37,500 tonnes par année pour les cinq années suivantes. Cela explique la baisse que l'on voit sur ce graphique et qui a commencé l'année au cours de laquelle le programme des AE est entré en vigueur.

Dans l'ensemble, cependant, si l'on fait abstraction de cette aberration, la part respective des pêcheurs côtiers et hauturiers s'est de nouveau relativement stabilisée: autrement dit, les premiers ont deux tiers des allocations et le reste va aux pêcheurs hauturiers. La prochaine diapositive nous montre les débarquements. La partie du bas représente ceux des pêcheurs côtiers et celle du haut, ceux des pêcheurs hauturiers. Ce graphique montre lui aussi que les pêcheurs côtiers ont la plus grosse part de cette pêche, soit environ les deux tiers. En 1982 et 1983, ce pourcentage était de 82 p. 100. En 1984, il est tombé à 75 p. 100 en raison du facteur dont j'ai parlé tout à l'heure, au sujet de la pêche du sébaste. Le pourcentage est demeuré à 75 p. 100 en 1985, mais en 1986, il est tombé à 67 p. 100. Cette

[Text]

In the Scotia-Fundy region there is more intense competition for the different groundfish species than in any other sector. In this region there are 4Vn cod, 4VsW cod, 4X cod, 5X cod, haddock and pollock. This chart shows the allocations for the years 1982 to 1987. The yellow-coloured column shows the total resource. That shows that there has been a downward trend since 1984. In 1982 the resource was at its highest. The total allocation was 242,500 tonnes. By 1987, that figure had dropped to 157,250 tonnes, a 35 per cent decline, which, of course, intensified the competition between the different fleet sectors. The split, on the other hand, is relatively constant.

Incidentally, I should call to your attention to the footnote at the bottom of this chart. That states "Year end allocations except for 1987". All of the other charts indicate year-end allocations, but since there are transfers during the year, what is shown on this chart is not the final figure for 1987 as far as the inshore/offshore split is concerned. We expect the inshore percentage of the allocation to come up to 58 per cent again.

Before the introduction of the EA Program, the inshore had 52, 54 per cent; since the introduction, the figures are 54 per cent, 56 per cent and 58 per cent, and we will probably get to that figure again. The percentages have been fairly stable. Certainly the inshore share has not dropped, but fishermen have seen their quotas decrease. That is because the resource, as a whole, has decreased, and one has to look at the total picture in that context.

The next chart relates again to the Scotia-Fundy region and the same species. Respecting harvesting, the bottom of the chart shows the total inshore landings. In 1982, the figure was 57 per cent. It increased in 1983 to 60 per cent, in 1984 to 61 per cent, in 1985 to 63 per cent, and in 1986 it dropped to 61 per cent. The percentages have been stable over the entire period of time, approximately 60 per cent harvested by the inshore and 40 per cent harvested by the offshore.

As I said at the outset, we have this broken down by sector because it makes more sense when one gets into the details. We also have what is called the "Big Picture" of allocations of the inshore and offshore. Some of these species are not competitive. In that regard I am talking about the fishing grounds in 2GH off Alaska. There is little inshore fishing done there.

The Deputy Chairman: Are you including shellfish?

Mr. Laubstein: No, just groundfish. The most important groundfish is cod. I am referring to cod, haddock, pollock, redfish, flatfish, and so forth. Groundfish accounts for 65 per cent by volume of all fish landings in Atlantic Canada and one-half by value. The balance is shellfish.

[Traduction]

chute est surtout attribuable à l'allocation relative à la morue de 4RS et de 3Pn, qui a surtout profité aux pêcheurs côtiers, mais qui les a empêchés de prendre leur allocation de sébaste.

La région de Scotia-Fundy se caractérise par le fait que la concurrence que les pêcheurs se livrent dans l'exploitation des diverses espèces de poisson de fond y est plus intense que dans tout autre secteur. Dans cette région, on trouve de la morue de 4Vn, de 4VsW, de 4X et de 5X, de l'aiglefin et de la goberge. Ce graphique montre les allocations pour les années 1982 à 1987. La colonne jaune représente les ressources totales. À partir de 1984, on constate une tendance à la baisse. En 1982, les stocks étaient à leur plus haut. On a alloué en tout 242,500 tonnes, mais en 1987, ce chiffre était tombé à 157,250 tonnes, soit une baisse de 35 p. 100, qui a évidemment eu pour effet d'intensifier la concurrence entre les différentes flottes de pêche. Par contre, le partage entre les pêcheurs côtiers et hauturiers est resté relativement le même.

Incidentement, je dois vous signaler la note qui figure au bas de ce graphique: «Allocations en fin d'année, à l'exception de 1987». Tous les autres graphiques montrent les allocations en fin d'année, mais comme il y a des transferts au cours de l'année, le chiffre que vous voyez ici ne représente pas le véritable partage de la pêche entre les pêcheurs côtiers et hauturiers pour 1987. D'après nos prévisions, le pourcentage des allocations accordé aux pêcheurs côtiers devrait remonter à 58 p. 100.

Avant la mise en œuvre du programme des allocations aux entreprises, les pêcheurs côtiers avaient 52 ou 54 p. 100 des débarquements; depuis le début du programme, leurs débarquements ont été de 54 p. 100, 56 p. 100 et 58 p. 100 et ils vont probablement atteindre ce niveau encore une fois. Les pourcentages ont été relativement stables. Les débarquements côtiers n'ont certainement pas diminué, mais les contingents ont subi une réduction. La raison en est que les stocks ont diminué; à cet égard, il faut se reporter à l'aperçu général.

Le prochain graphique porte lui aussi sur la région de Scotia-Fundy et sur les mêmes espèces. La partie du bas représente les débarquements côtiers totaux. En 1982, ils étaient de 57 p. 100. Ils sont passés à 60 p. 100 en 1983, à 61 p. 100 en 1984, à 63 p. 100 en 1985 et ils sont tombés à 61 p. 100 en 1986. Les pourcentages sont demeurés stables pendant toute cette période, c'est-à-dire que les pêcheurs côtiers ont eu environ 60 p. 100 des débarquements et les pêcheurs hauturiers, 40 p. 100.

Comme je l'ai dit au début, nous avons fait une ventilation par secteur parce qu'ainsi, il est plus facile de comprendre les détails. Nous avons également fait un graphique donnant un aperçu général des allocations côtières et hauturières. Certaines de ces espèces ne sont pas concurrentielles. Je parle surtout de la zone de pêche 2GH, au large de l'Alaska, où la pêche côtière est très peu pratiquée.

Le vice-président: Cela inclut-il les coquillages?

M. Laubstein: Non, juste le poisson de fond. L'espèce la plus exploitée est la morue, mais il y a aussi l'aiglefin, la goberge, le sébaste, le poisson plat, etc. Le poisson de fond représente 65 p. 100 du volume total des débarquements dans les provinces de

[Text]

There are three things one should note regarding this next chart, the first being a decline in total allocations, but a relatively minor decline. From 1984 to 1987, the four years during which the Enterprise Allocation Program was in effect, the total has declined by approximately 75,000 tonnes, or 8 per cent. The total is approximately 900,000 tonnes on an annual basis. The split between inshore and offshore is approximately the same throughout the period, 50/50. Incidentally, all of these figures have been made available to the industry and to the provincial governments. This is public information, and we all ought to agree on the figures. We have compiled these figures from 1971.

The next chart relates to actual landings. Inshore landings have consistently exceeded offshore landings. Inshore landings for 1982 comes out at 56 per cent, in 1983, 58 per cent, 1984, 57 per cent, 1985, 55 per cent, and in 1986 it decreased to 52 per cent. I have two explanations to give you regarding this table. The 58 per cent and 57 per cent figures for 1983 and 1984 are high for the inshore simply because of two major events which took place in the offshore, the restructuring of the big companies and the strike at FPI. This is approximately 30,000 to 40,000 tonnes below the annual average for the offshore. The inshore landings between 1985 and 1986 dropped, although the inshore still accounted for slightly more than half of the landings, simply because of some of the problems I mentioned earlier, the failure of the Newfoundland inshore cod fishery and some declines in stocks in certain areas of the Gulf. So there was a relative decline in inshore landings over the past three to four years.

The figure for the inshore is 52 per cent, and for the offshore, 48 per cent. In that particular year the harvest, for cod, was 371,933 tonnes, and for the offshore, 340,679 tonnes, for a total of 712,602 tonnes. As I said, we have annual allocations of about 900,000 tonnes or more. The remainder is what is not being caught.

That brings us to the next four slides which deal with relative quota utilization. They deal with the question of whether people actually use their allocation. These slide show the two sectors, the offshore and the inshore and what the quotas were in these particular areas. We are now dealing with the same stocks we dealt with in Sector I earlier. A certain number of tonnes was allocated in every one of these years and we want to know how much of that tonnage was actually caught.

The Deputy Chairman: May I interrupt? I am hearing what you are saying loudly and clearly, but if I keep my eyes on the charts, it seems to me that, if I detect anything, it is a lowering of the utilization share of the inshore which shows a different result in the offshore. Is this gradual?

Mr. Laubstein: In terms of this particular picture, it is, yes.

The Deputy Chairman: I detected that in all of the charts.

[Traduction]

l'Atlantique et 50 p. 100 de leur valeur. Les coquillages représentent le reste, en volume et en valeur.

Il y a trois choses à souligner au sujet du prochain graphique et la première est la baisse des allocations totales, même si elle est relativement faible. De 1984 à 1987, c'est-à-dire pendant les quatre années qu'a duré le programme d'allocations aux entreprises, les allocations totales ont diminué d'environ 75,000 tonnes, soit de 8 p. 100. Elles sont d'environ 900,000 tonnes par année et les pêcheurs côtiers et hauturiers se les sont partagées de façon à peu près égale pendant toute la période. Incidemment, ces statistiques ont été mises à la disposition de l'industrie et des gouvernements provinciaux. Elles n'ont rien de secret et personne ne devrait les contester. Nous les produisons depuis 1971.

Le prochain tableau montre les débarquements réels. Ceux des pêcheurs côtiers ont toujours été plus importants que ceux des pêcheurs hauturiers. Les débarquements côtiers étaient de 56 p. 100 en 1982, de 58 p. 100 en 1983, de 57 p. 100 en 1984, de 55 p. 100 en 1985 et 52 p. 100 seulement en 1986. Je dois vous expliquer deux choses au sujet de ce tableau. Les pourcentages de 58 et de 57 p. 100 affichés respectivement pour les années 1983 et 1984 sont des sommets pour la pêche côtière et cela est dû à deux facteurs qui ont été déterminants pour la pêche hauturière, soit la restructuration des grandes sociétés et la grève à la FPI. Les débarquements côtiers sont tombés de 30,000 à 40,000 tonnes environ sous la moyenne annuelle. Ils ont diminué de 1985 à 1986, même s'ils ont représenté légèrement plus de la moitié des débarquements, à cause de certains des problèmes dont j'ai parlé tout à l'heure, des difficultés dans la pêche côtière de la morue à Terre-Neuve et de l'appauvrissement des stocks dans certaines zones du Golfe. Donc, au cours des trois ou quatre dernières années, les débarquements côtiers ont connu un déclin relatif.

Les pourcentages sont de 52 p. 100 pour la pêche côtière et de 48 p. 100 pour la pêche hauturière. Cette année-là, les débarquements de morue ont été de 371,933 tonnes pour la pêche côtière et de 340,679 tonnes pour la pêche hauturière, ce qui fait en tout 712,602 tonnes. Comme je l'ai dit, les allocations annuelles sont d'au moins 900 000 tonnes environ. Le reste est ce qui n'est pas pris.

Cela nous amène aux quatre diapositives suivantes qui portent sur l'utilisation relative des contingents. Ils nous indiquent dans quelle mesure les pêcheurs hauturiers et côtiers prennent vraiment les contingents qui leur sont alloués. Il est ici question des mêmes stocks que ceux du secteur I dont nous avons parlé plus tôt. Pour chacune de ces années, un certain nombre de tonnes de poisson a été alloué et nous voulons savoir quelle partie de ces contingents a vraiment été utilisée.

Le vice-président: Puis-je vous interrompre? Je vous entends très bien, mais je lis en même temps les graphiques et tout ce que je vois, c'est une baisse du pourcentage d'utilisation des contingents côtiers et le contraire pour les pourcentages hauturiers. Ces variations sont-elles graduelles?

M. Laubstein: dans le cas de ce graphique, elles le sont.

Le vice-président: Il me semble avoir vu la même chose sur tous les autres.

[Text]

Mr. Laubstein: You were not supposed to detect that. Perhaps I missed something. There are two types of charts. One type deals with the management control of the allocations. If you look at the allocation charts, you should not detect that.

The Deputy Chairman: I was speaking of the utilization charts.

Mr. Laubstein: When you deal with the utilization, that is, the actual harvesting and landings, you are quite correct. There are certain problem areas. Looking at this first chart which deals with the Newfoundland region, you see the top line indicates the offshore and, as I told you, the dip for the offshore in 1984 is largely accounted for by the FPI strike.

The Deputy Chairman: It may be related to the fact that the government injected hundreds of millions of dollars into the big companies. There was a down trend in those years in any event.

Mr. Laubstein: I was a member of the Kirby group and I would suggest you discuss this with Senator Kirby.

In terms of the inshore, you see a drop in utilization to 1986. That is largely accounted for by the 2J 3KL inshore cod fishing. You have an allowance of 115,000 tonnes per annum right now, yet they are only able to fish about 77,000 tonnes. This is why there is a group of renowned international scientists looking at the whole interaction between the offshore fishing and the inshore fishing.

The next slide deals with the same situation but with respect to Quebec and the Gulf regions. In that instance, you see the inshore has persistently performed better in terms of utilizing its quota. At the outset, they actually went through the roof and they over-ran their quota. There is quite a propensity for that in certain areas of the Gulf.

In terms of the offshore, you have the bottom line.

The next slide deals with the Scotian Shelf. There you will see that the inshore has, in recent, years, gone through the roof. Then you will see that it trailed and it shows roughly the same trend as that for the offshore.

We have one more overall picture which deals with all of the stocks Atlantic-wide, whether they are shared by the two sectors or not. You will see that the inshore has actually persistently done better but you have to take into account some of the stocks that count in the offshore total when we take into account all those stocks offshore Labrador and the Davis Strait.

Annually, the offshore has a quota of about 450,000 tonnes and, in 1986, they harvested about 72 per cent of that. For whatever reason, 28 per cent remains in the water. Although there has been a slight decline as of 1986, the inshore harvested 79 per cent or 80 per cent.

[Traduction]

M. Laubstein: Vous n'étiez pas censé déceler cette tendance. Peut-être quelque chose m'a-t-il échappé. Il y a deux types de graphiques. Certains portent sur le contrôle de la gestion des allocations. Quand on les regarde, cette tendance n'est pas censée apparaître.

Le vice-président: Je parlais des graphiques sur l'utilisation des contingents.

M. Laubstein: Donc, sur les débarquements; dans ce cas, vous avez parfaitement raison. Certaines régions éprouvent des problèmes. Par exemple, si vous jetez un coup d'œil au premier graphique, qui porte sur la région de Terre-Neuve, vous constaterez que la ligne du haut est celle des pêches hauturières; comme je vous l'ai dit, la chute dans l'utilisation des contingents en 1984 est largement attribuable à la grève à la FPI.

Le vice-président: Elle est peut-être due aussi au fait que le gouvernement a injecté des centaines de millions de dollars dans les grandes entreprises. De toute façon, la tendance était à la baisse ces années-là.

M. Laubstein: J'ai fait partie du groupe d'étude du sénateur Kirby et je vous suggérerais d'en parler avec lui.

Quant à l'utilisation des contingents côtiers, on constate une baisse en 1986. Elle s'explique en grande partie par la pêche côtière de la morue de 2J3KL. À l'heure actuelle, l'allocation annuelle est de 115 000 tonnes et pourtant, les pêcheurs côtiers n'arrivent à prendre que 77 000 tonnes. C'est pourquoi un groupe international de scientifiques réputés examine l'interaction entre la pêche côtière et la pêche hauturière.

La prochaine diapositive porte sur l'utilisation des contingents dans les régions du Québec et du Golfe. Dans ce cas-là, vous pouvez constater que les pêcheurs côtiers ont toujours réussi à mieux utiliser leurs contingents que les pêcheurs hauturiers. Dès le début, ils ont excédé leurs contingents. Il y a une très forte tendance au dépassement de contingent dans certaines régions du Golfe.

La ligne du bas représente l'utilisation des contingents hauturiers.

La prochaine diapositive porte sur l'utilisation des contingents sur la Plate-forme Scotian. Comme vous pouvez le voir, les pêcheurs côtiers ont, ces dernières années, excédé leurs contingents, mais maintenant, ils ne les utilisent pas complètement et la tendance est à peu près la même pour ce qui est des contingents hauturiers.

Le dernier aperçu général porte sur l'utilisation des contingents en ce qui concerne l'ensemble des stocks de l'Atlantique, qu'ils soient partagés entre les deux secteurs ou non. Vous pouvez constater que les pêcheurs côtiers ont toujours fait une meilleure utilisation de leurs contingents, mais il faut tenir compte du fait qu'une partie de ces stocks est incluse dans le total de l'utilisation des contingents hauturiers, c'est-à-dire des stocks hauturiers du Labrador et du Détroit de Davis.

Chaque année, les pêcheurs hauturiers ont un contingent d'environ 450 000 tonnes et en 1986, ils en ont utilisé 72 p. 100. Pour une raison ou une autre, 28 p. 100 du contingent restent dans l'océan. En dépit d'une faible baisse en 1986, les pêcheurs côtiers ont utilisé 79 ou 80 p. 100 de leurs contingents.

[Text]

The next slide gives you an idea of the underutilization. I put the word "underutilization" in quotation marks because people are concerned that one man's underutilization is another man's stock that he really covets. We were curious to know whether certain stocks which were underutilized were in the offshore, the inshore or both. By "underutilized" we meant stocks where, consistently, the quota is, by one-third or more, not being caught.

In terms of the inshore, the underutilization is in respect of northern cod. They will tell you that they are trying and that it is useless giving them a quota of 115,000 tonnes if they cannot fish it.

In terms of the offshore, there are some 10 stocks which are found in areas around 2GH near northern Labrador and some other stocks such as redfish, witch and flounder, which are found off Newfoundland. All these 10 stocks are grossly underutilized for whatever reason. In terms of these stocks, about two-thirds remain uncaught. The total for the stocks is 130,310 tonnes and only 47,918 tonnes were caught.

Senator Le Moyne: What is "witch"?

Mr. Laubstein: It is also a groundfish.

Senator Le Moyne: A flatfish?

Mr. Laubstein: Yes.

Senator Le Moyne: It is related to sole and plaice?

Mr. Laubstein: Yes.

Senator Robertson: You say that two-thirds of the allocation remains uncaught; is that correct?

Mr. Laubstein: Yes, of these particular ones I mentioned.

Senator Robertson: You obviously know the reasons and I do not. What are some of the reasons for this?

Mr. Laubstein: I do not really know the reasons. We are currently in a joint effort with the industry to review the whole program. The first step is to agree that some of the quotas are not being caught. By the end of the year, we had given this information to each company and asked them to explain why they did not catch the quotas. This was because we did not want to second-guess why the quotas were not caught.

Senator Robertson: Do you not have the answers today?

Mr. Laubstein: Some of them take cod in 2GH off Labrador but it is very difficult to fish there with the type of gear they normally use. Some of the foreign vessels, which are long-line smaller vessels, have been quite successful, but our traditional trawlers have not been successful at all. There are frequent instances of bottom gear damage. These quotas have been referred to as "paper fish", which means that they are on our plans but they are not real fish.

[Traduction]

La diapositive suivante vous donne une idée de la sous-utilisation des stocks. Je mettrais le terme «sous-utilisation» entre guillemets parce qu'on craint que lorsque des pêcheurs sous-utilisent les stocks qui leur sont alloués, c'est qu'ils exploitent les stocks d'autres pêcheurs. Nous voulions savoir si certains stocks sous-utilisés faisaient partie des stocks hauturiers, des stocks côtiers ou des deux. Par stocks «sous-utilisés», nous entendons les stocks au titre desquels un tiers ou plus des contingents ne sont jamais utilisés.

En ce qui concerne les stocks côtiers, ce sont les stocks de morue du nord qui sont sous-utilisés. Les pêcheurs vous diront qu'ils font tout ce qu'ils peuvent et qu'il est inutile de leur donner un contingent de 115 000 tonnes s'ils ne peuvent l'utiliser.

Quant aux stocks hauturiers sous-utilisés, il y en a environ dix qui se trouvent dans les régions voisines de la zone 2GH, près du nord du Labrador, et quelques autres, comme le sébaste, la plie et le flet, qu'on trouve au large de Terre-Neuve. Pour une raison ou une autre, ces dix stocks sont largement sous-utilisés, car près des deux tiers restent dans l'océan. Les contingents totaux pour ces stocks sont de 130 310 tonnes et les pêcheurs n'en prennent que 47 918 tonnes.

Le sénateur Le Moyne: Qu'est-ce que la plie?

M. Laubstein: C'est une espèce de poisson de fond.

Le sénateur Le Moyne: Un poisson plat?

M. Laubstein: C'est exact.

Le sénateur Le Moyne: Est-il apparenté à la sole et à la plie canadienne?

M. Laubstein: Oui.

Le sénateur Robertson: Vous avez bien dit que les deux tiers des contingents alloués ne sont pas capturés, n'est-ce pas?

M. Laubstein: Oui, deux tiers des contingents des espèces que j'ai mentionnées.

Le sénateur Robertson: De toute évidence, vous savez pourquoi ils ne sont pas pris et je l'ignore. Pourriez-vous me l'expliquer?

M. Laubstein: Je ne peux pas vraiment dire que je le sais. Nous travaillons actuellement de concert avec l'industrie pour examiner l'ensemble du programme. La première étape consiste à reconnaître que certains des contingents ne sont pas utilisés. À la fin de la première année, nous avons transmis cette information à chaque entreprise en lui demandant de nous expliquer pourquoi elle n'avait pas capturé son contingent. C'est que nous voulions être fixés.

Le sénateur Robertson: Vous devez bien avoir reçu leurs réponses, maintenant.

M. Laubstein: Certaines de ces sociétés pêchent la morue dans la région 2GH, au large du Labrador, mais il est très difficile de pêcher là-bas avec le genre d'engin qu'elles utilisent habituellement. Certaines entreprises étrangères qui utilisent de petits bateaux et pêchent à la palangre ont beaucoup de succès, alors que les pêcheurs canadiens qui naviguent depuis toujours sur des chalutiers n'en ont eu aucun. Il leur arrive fréquemment d'endommager leurs engins de pêche lorsqu'ils les traînent sur le fond. Lorsqu'on parle de ces contingents, on uti-

[Text]

There are northern native groups, including the Baffin Island Inuit, who are adjacent to the stocks and they do not encounter the same expense as companies who are not adjacent to the fish. A Nova Scotian company going to 2GH spends a lot of steaming time getting there and incurs costs which the northern native groups do not incur.

Although right now there are underutilized stocks, they might remain underutilized, if they were reallocated to some of these native groups adjacent to the resource.

Once we come to the more interpretive part, I am sure the department will be able to provide an update of what has been found after further analysis of this review.

Senator Cochrane: Are all the quotas being caught in 2J3KL? Is that not the area in dispute?

Mr. Laubstein: We have many areas in dispute.

Senator Cochrane: Is that not one of the areas in dispute in terms of the Canada-France arrangement?

Mr. Laubstein: The dispute only arose because there was some suggestion that France might get part of the northern cod which, traditionally, it did not have.

Senator Cochrane: Is the quota caught there, in that 2J3KL?

Mr. Laubstein: In the 2J3KL, the offshore portion is caught 100 per cent; the inshore portion is not caught 100 per cent. Right now the inshore is only an allowance. The allowance is an upper limit and is set based on historic performance. You know what the fleet might ultimately reach in a good year. It has been constant for a number of years at 115,000 tonnes. As I showed you earlier, at the beginning of the decade they fished approximately from 100,000 to 110,000 tonnes. It has now dropped to 77,000 tonnes. So they have not fished their full quota. There is still a mystery about why they cannot fish their full quota. It does not necessarily mean that we can allocate it to the French or anyone else. Scientists are not totally sure about it. We had the Canadian Atlantic Fishery Scientific Advisory Council do a special study last year, and this year the minister had a group of eminent international scientists review it. They examined it and there are still some problems as to whether there might be excessive fishing by the offshore in certain spawning grounds that impedes the inward migration, because, when we talk about the inshore fishery on the north-east coast of Newfoundland, we talk basically about stationary fishing. People have traps and the cod has to swim in. The cod has not been coming in recent years; so it is a little different when people go with vessels to pursue the fish.

There are a number of reasons. The latest report lists eight or nine possible causes. If you take an historical perspective of

[Traduction]

lise l'expression «poisson de papier», qui signifie que le poisson figure dans nos prévisions, mais qu'il n'est pas pêché.

Certains groupes d'autochtones des régions du nord, y compris les Inuit de l'île Baffin, vivent tout près des stocks et n'ont pas des frais aussi élevés que les pêcheurs qui viennent de loin. Il faut beaucoup de temps pour se rendre de la Nouvelle-Écosse à la région 2GH et cela occasionne des frais que n'ont pas à acquitter les autochtones du nord.

Les stocks qui sont actuellement sous-utilisés ne le resteraient peut-être pas longtemps s'ils étaient réalloués à certains groupes autochtones qui vivent près des régions concernées.

Lorsque nous en arriverons à l'interprétation, je suis certain que le ministère pourra vous fournir une mise à jour de ses conclusions, une fois qu'il aura fait une analyse plus approfondie de l'examen actuel.

Le sénateur Cochrane: Les contingents sont-ils tous pris dans la région 2J3KL? N'est-ce pas la région disputée?

M. Laubstein: De nombreuses régions sont disputées.

Le sénateur Cochrane: N'est-ce pas l'une des régions que se disputent le Canada et la France?

M. Laubstein: S'il y a eu conflit, c'est uniquement parce qu'on a laissé entendre que la France pourrait obtenir une partie des contingents de pêche de morue du Nord, espèce qu'elle n'avait jamais été autorisée à exploiter.

Le sénateur Cochrane: Le contingent est-il pris là-bas, dans la région 2J3KL?

M. Laubstein: Dans cette région, le contingent hauturier est entièrement utilisé, mais pas le contingent côtier. À l'heure actuelle, ce contingent n'est qu'une allocation. Cette allocation n'est qu'un plafond et elle est établie en fonction des pêches précédentes. Nous savons ce qu'une flotte peut réussir à prendre dans une bonne année. Les prises se sont maintenues à 115 000 tonnes pendant un certain nombre d'années. Comme je vous l'ai montré plus haut, les pêcheurs prenaient de 100 000 à 110 000 tonnes au début de la décennie. Les débarquements sont maintenant tombés à 77 000 tonnes, ce qui signifie qu'ils n'ont pas pris leurs contingents. Nous ignorons toujours pourquoi, d'ailleurs. Cela ne signifie pas nécessairement que nous pouvons accorder cette allocation aux pêcheurs français ou à d'autres. Les scientifiques ne sont pas encore tout à fait certains de comprendre ce qui se passe. L'an dernier, nous avons chargé le Comité consultatif scientifique canadien des pêches de l'Atlantique de faire une étude spéciale et cette année, le ministre a demandé à un groupe de scientifiques de renommée internationale d'établir la question. Après examen, ils se demandent encore s'il est possible que les pêcheurs hauturiers pêchent trop dans certaines frayères; si c'était le cas, cela réduirait la migration du poisson vers les eaux côtières, parce que sur la côte nord-est de Terre-Neuve, la pêche est surtout pratiquée au moyen d'engins fixes. Les pêcheurs utilisent des trappes fixes dans lesquelles la morue doit s'engager. Comme il n'en vient pas autant dans les eaux côtières ces dernières années, les pêcheurs doivent courir après en bateau et la pêche est moins bonne.

La situation résulte d'un certain nombre de facteurs. Le dernier rapport fait état de huit ou neuf causes possibles. Envisa-

[Text]

the whole thing, in Newfoundland people always talk about going to Labrador in that year. That is already an old saying there. There have been natural fluctuations over the past 100 years. There have been problems about water temperature. We just do not know all of the reasons why the inshore fishery has not been as successful as it should have been.

Mind you, one qualification to all of this is the fact that wherever the fishery has declined in a particular sector—let us say their catch has declined by 20 per cent over the past few years—prices have gone up more than that. So people are not really worse off by 20 per cent. Have I answered your question, senator?

Senator Cochrane: Yes, thank you.

Mr. Laubstein: This was the most contentious item at the Atlantic Groundfish Advisory Committee meeting. People immediately zeroed in on it. I said "I will put it in quotation marks; this is what we will do more of."

The next two slides show how there have been inshore-offshore transfers. In 1984-85 the offshore received some fish from the inshore. The next slide indicates that in the last few years there has been considerable movement annually from the offshore to the inshore, running at from 10,000 to 12,000 tonnes. So the split between the offshore and inshore it not all that cast in stone; there is provision for adjustment during the season.

The next slide shows you the EA review, the review of the entire program. It shows why we went about it, the basic purpose of it, to see the relative success and impact, to explain it and to see how we adjust it for the future; also the critical issues that we are dealing with and which still have to be resolved, particularly the inshore-offshore sharing arrangements.

The next three slides show you the three phases to this. You see the impact analysis and the program evaluation. That is still continuing. You asked me whether we yet had all of the answers. That is part of the phase from November, 1987 to March 1988. Next fall we should be ready with regard to the entire program.

The Deputy Chairman: We have 15 or 20 minutes for questions.

Senator Le Moyne: Is aquaculture and fish farming taken into account?

Mr. Laubstein: No. That is done in a different context.

Senator Le Moyne: Did you take into account the case of Baffin Island—the future of fishing there?

Mr. Laubstein: In the case of Baffin Island, when we talked about the underutilized stocks off Labrador, and when we come to Davis Strait, it is only recently that the various Inuit groups have become involved in more than the offshore fishery.

[Traduction]

geons la question dans une perspective historique: les pêcheurs de Terre-Neuve disent toujours qu'ils vont aller pêcher au Labrador. C'est ainsi depuis longtemps. Au siècle dernier, la pêche a subi des fluctuations naturelles. La température de l'eau a causé certains problèmes. Nous ne connaissons tout simplement pas toutes les raisons qui font que la pêche côtière n'est pas aussi bonne qu'elle devrait l'être.

Il faut cependant apporter une précision: lorsque la pêche a été moins bonne dans un secteur donné—disons qu'elle baisse de 20 p. 100 depuis quelques années—les prix ont augmenté dans une mesure plus grande, ce qui fait que les pêcheurs n'ont pas vraiment perdu 20 p. 100 de leurs revenus. Cela répond-il à votre question, sénateur?

Le sénateur Cochrane: Oui, je vous remercie.

M. Laubstein: C'est la question la plus épineuse que le Comité consultatif scientifique canadien des pêches de l'Atlantique ait abordée lors de sa réunion. Tout le monde l'a immédiatement soulevée. J'ai mis l'expression «sous-utilisation» entre guillemets, mais je crois que nous allons le faire de plus en plus.

Les deux prochaines diapositives montrent qu'il y a eu des transferts côtiers-hauturiers. En 1984-1985, les pêcheurs hauturiers ont reçu certaines allocations qui étaient auparavant accordées aux pêcheurs côtiers. On voit, à la deuxième diapositive, que depuis quelques années, il y a chaque année un transfert considérable du secteur hauturier au secteur côtier, qui varie de 10 000 à 12 000 tonnes. Donc, le partage entre les deux secteurs n'est pas du tout coulé dans le bronze; il y a des rajustements au cours de la saison.

La diapositive suivante est intitulée «gros plan sur les allocations aux entreprises». Elle indique comment nous avons procédé, elle énonce l'objectif fondamental de l'examen ainsi que l'évaluation du succès relatif et de l'impact du programme, en guise d'explication en quelque sorte, et montre quelles orientations nous devons prendre pour nous adapter à l'avenir; elle montre également quels sont les points clés qui nous restent à régler, surtout en ce qui a trait à la répartition entre le secteur côtier et le secteur hauturier.

Les trois prochaines diapositives en expliquent les trois étapes. Il y est question de l'analyse des effets et de l'évaluation du programme. Cette étape est toujours en cours. Vous m'avez demandé si nous avions toutes les réponses. Nous en aurons à la prochaine étape, qui va de novembre 1987 à mars 1988. L'automne prochain, nous devrions être prêts pour ce qui est de l'ensemble du programme.

Le vice-président: Il nous reste 15 ou 20 minutes pour poser des questions.

Le sénateur Le Moyne: Tient-on compte de l'aquiculture et de la pisciculture?

M. Laubstein: Non. Elles font partie d'un contexte différent.

Le sénateur Le Moyne: Avez-vous tenu compte de l'île Baffin, de l'avenir de la pêche à cet endroit?

M. Laubstein: Dans le cas de l'île Baffin, des stocks sous-exploités du Labrador et du détroit de Davis, il faut dire que les différents groupes Inuit n'ont commencé à faire de la pêche hauturière que tout récemment. C'est surtout la pêche côtière

[Text]

Apart from inshore there was not really much. Right now we have the Kikkertéluk Corporation, the development arm of the Baffin Island Region Inuit Association. They now have access to two northern shrimp licences, plus they are now an applicant for the groundfish allocation. We have Makkovic from northern Quebec. Those are the Inuit around Ungava Bay. They have a northern shrimp licence and share in another one, and they have also applied for groundfish. We have the LIA, the Labrador Inuit Association. This year they received one northern shrimp licence and they also have applied for groundfish allocation. There are also other Inuit companies. Those companies, this year particularly, are really trying to move into the offshore fishery.

Senator Le Moyné: You do know that they have great hopes for the development of their fishery. We saw that in Iqaluit, that efforts are being undertaken to spruce up the fishing there. It is supposed to be very good and very pure. So what you have told us is just the beginning.

Mr. Laubstein: There is probably a lot of it going on with Arctic char and some of the other fisheries. I do not know that much about it, senator. I am with the Atlantic fisheries. This becomes specific in fresh water. I am a typical bureaucrat in that I know all about my own area.

The Deputy Chairman: Can you quickly define for me how you arrive at the offshore and inshore?

Mr. Laubstein: You mean what is called offshore and inshore? The way it is done now is simply by the size of the vessel. Perhaps this is one of those distinctions that will gradually disappear, because now we have inshore vessels in the 65-foot category which can dash out to the edge of the 200-mile zone like everyone else.

The Deputy Chairman: That's right.

Mr. Laubstein: The way that the Atlantic fisheries regulation and fisheries policy started, when we talk about the approximately 28,000 vessels that we had, a lot of them were smaller boats which would go out during the day and return at night. They would not go out more than 10 or 20 miles. But technological change has come about where we now have very efficient and capable smaller vessels. That is why the minister and the other Atlantic fisheries minister directed the various working groups to examine the feasibility of introducing enterprise allocation schemes in some of those fleets. On the Nova Scotian shelf, there are some boats in the range of from 45-foot to 65-foot, and a very mobile and powerful fleet.

The Deputy Chairman: So, as of now, if a boat is in the range of 65 feet, then it is inshore.

Mr. Laubstein: Everything below 100 feet is inshore.

The Deputy Chairman: You have referred to Fisheries Products International and National Sea Products, and 13 others in the offshore. Am I correct in assuming that the two major allocations cover approximately 85 per cent of the resource?

[Traduction]

qui est fructueuse. Actuellement, la société Kikkertéluk, qui est le service de développement de l'Association Inuit de la région de l'île Baffin, a deux licences pour la pêche de la crevette nordique, et a demandé une allocation pour le poisson de fond. Il y a aussi le groupe Makkovic, du nord du Québec. Il est formé des Inuit vivant autour de la baie d'Ungava. Il a une licence et en partage une autre pour la pêche de la crevette nordique et a aussi présenté une demande pour le poisson de fond. Il y a aussi l'Association des Inuit du Labrador. Elle a reçu cette année une licence pour la pêche de la crevette nordique et a aussi présenté une demande pour le poisson de fond. Il existe d'autres sociétés d'Inuit. Elles tiennent vraiment, et surtout cette année, à faire de la pêche en haute mer.

Le sénateur Le Moyné: Vous savez que ces groupes fondent beaucoup d'espoirs sur la mise en valeur de leur pêche. Nous avons vu qu'à Iqaluit, des efforts ont été déployés pour améliorer les conditions de la pêche à cet endroit. La pêche est censée y être très bonne et pratiquée dans d'excellentes conditions. Donc, ce dont vous nous avez parlé n'est que le début.

M. Laubstein: C'est probablement dans le cas de la pêche de l'omble chevalier et d'autres espèces. Je ne suis pas bien au courant, monsieur le sénateur. Je m'occupe du service des pêches dans l'Atlantique. C'est différent en eau douce. En vrai fonctionnaire, je ne connais que mon domaine.

Le vice-président: Pourriez-vous rapidement m'expliquer comment vous faites une distinction entre pêche hauturière et pêche côtière?

M. Laubstein: Vous voulez dire comment on distingue la pêche hauturière de la pêche côtière? C'est simplement par la taille du bateau. C'est peut-être une distinction appelée à disparaître, parce qu'il y a maintenant des bateaux de pêche côtière de 65 pieds qui peuvent se rendre jusqu'aux limites de la zone de 200 milles, comme n'importe quel autre bâtiment.

Le vice-président: C'est juste.

M. Laubstein: Quand la réglementation sur les pêches dans l'Atlantique et la politique sur les pêches ont été instaurées et que nous avions 28 000 bateaux, beaucoup étaient de petits bâtiments qui allaient en mer le jour et rentraient à la tombée de la nuit. Ils n'allaient pas plus loin que 10 ou 20 milles. Mais avec l'évolution technologique, nous avons aujourd'hui de plus petits bateaux, plus perfectionnés. C'est pourquoi le ministre et le sous-ministre adjoint responsables du service des pêches dans l'Atlantique ont demandé aux différents groupes de travail d'examiner la possibilité d'établir des allocations pour les bateaux de ces entreprises. Sur la plate-forme de la Nouvelle-Écosse, il y a des bateaux de 45 à 65 pieds et une flotte très perfectionnée.

Le vice-président: Donc, à l'heure actuelle, un bateau d'environ 65 pieds est un bateau de pêche côtière.

M. Laubstein: Tous les bateaux de moins de 100 pieds sont des bateaux de pêche côtière.

Le vice-président: Vous avez parlé des sociétés Fisheries Products International et National Sea Products, ainsi que de 13 autres entreprises pratiquant la pêche hauturière. Ai-je raison de dire que les allocations des deux principales entreprises correspondent à environ 85 p. 100 des allocations totales?

[Text]

Mr. Laubstein: The two major companies, Fishery Products and National Sea, account for approximately 83 per cent of the entire allocations.

The Deputy Chairman: I thought it was 85 per cent.

Mr. Laubstein: I will give you the exact percentages, Mr. Chairman: FPI, 43.7 per cent of all EAs; National Sea Products, 38.3 per cent and the remainder, 18 per cent, is divided amongst the smaller companies. Therefore, we have two dominant companies.

The Deputy Chairman: Yes, I know that. My question really is: How can those other 13 companies grow? Do you have a policy by which any number of the smaller 13 companies could increase their share of the allocations, and thereby decrease the majors' share, or is it written in stone?

Mr. Laubstein: It is not written in stone, senator. As I said earlier, this was a five-year trial program and one of the things we are looking at is how to vary the allocations. The problem is that when you introduce an enterprise allocation program and divide it into shares and it all comes out to 100 per cent, then you have sort of cemented the economic landscape forever and, to some extent, that is what has happened. However, the fact remains that it is a five-year trial program and is therefore subject to change.

The Deputy Chairman: Yes, and as you said, you are getting towards the end of the five years. However, do you not think it would make sense to have a reserve of at least three, four or five per cent so that if someone wants to grow, they should be given an opportunity and not be told that, forever, they will remain at 1 or 2 per cent?

Mr. Laubstein: Yes, definitely. However, all of this must come about through consensus with the industry. Over the last two years, we have consulted particularly with the Independent Offshore Group and the Offshore Vessel Owners Group. Everyone knew that, each year, we had so much of the resource that was not harvested and we discussed putting it into a pool and re-allocating it to those who would fish it. The companies, however, have quite jealousy guarded their initial percentage shares.

However, when we introduced an enterprise program into the northern shrimp fishery this year, we decided that we would not do the same there as we had done with the offshore-inshore fishery. We decided to give every company an absolute amount of tonnage per year. This year, it so happened that, with 16 licencees, their total tonnage adds up to 16,000 tonnes of northern shrimp. However, they are allocated a tonnage; they have no entitlement in terms of a percentage of the resource. We told them that if the resource drops next year, it will be as if, this year, you had a percentage share. In other words, everyone shares proportionately. On the other hand, if it increases, the licencees do not necessarily have any right to an increase in their tonnage. It is then left for the minister to

[Traduction]

M. Laubstein: Les deux principales sociétés, Fishery Products et National Sea, ont des allocations qui correspondent environ à 83 p. 100 de l'ensemble des allocations.

Le vice-président: Je pensais que c'était 85 p. 100.

M. Laubstein: Je vais vous donner les pourcentages exacts, monsieur le président. Les allocations de Fishery Products sont égales à 40,7 p. 100 de l'ensemble de toutes les allocations aux entreprises, celles de National Sea Products, de 38,3 p. 100 et celles de toutes les autres petites entreprises de 18 p. 100. Il y a donc deux sociétés principales.

Le vice-président: Oui, je le sais. J'aimerais savoir comment les 13 autres entreprises peuvent prendre de l'essor? Existe-t-il une politique en vertu de laquelle les allocations des 13 autres petites entreprises pourraient augmenter de façon à faire diminuer le part des plus grandes ou est-ce que ces allocations sont immuables?

M. Laubstein: Il n'y a rien d'immuable, monsieur le sénateur. Comme je l'ai déjà dit, c'est un programme quinquennal qui a été mis à l'essai et nous étudions les façons de modifier les allocations. Mais, il reste que quand on établit un programme d'allocations aux entreprises et que l'ensemble des parts attribuées à chaque entreprise équivaut à 100 p. 100, on donne en quelque sorte un caractère de permanence à la situation économique et c'est ce qui s'est produit. Cependant, il reste qu'il s'agit d'un plan quinquennal d'essai susceptible d'être modifié.

Le vice-président: Oui, et comme vous l'avez dit, les cinq années tirent à leur fin. Ne pensez-vous pas qu'il y aurait lieu de garder en réserve au moins 3, 4 ou 5 p. 100 du total des allocations pour qu'une entreprise puisse prendre de l'expansion et ne soit pas confinée à ce qui lui a été consenti, soit 1 ou 2 p. 100?

M. Laubstein: Oui, assurément. Cependant, ces décisions doivent être prises en accord avec l'industrie. Au cours des deux dernières années, nous avons consulté surtout le Groupe des hauturiers indépendants et le Groupe de travail des propriétaires de bateaux hauturiers. Tous savaient que, chaque année, il y a une certaine quantité de poissons qui n'est pas capturée et nous avons discuté de la possibilité de regrouper toutes ces quantités pour les répartir entre ceux qui seraient prêts à les capturer. Cependant, les compagnies tenaient jalousement à conserver la part qui leur avait été accordée au départ.

Cependant, quand nous avons mis en œuvre le programme des allocations aux entreprises pour la pêche de la crevette nordique, cette année, nous avons décidé de ne pas agir comme nous l'avions fait dans le cas de la pêche hauturière et de la pêche côtière. Nous avons résolu de donner à chaque entreprise un contingent fixe chaque année. Cette année, il arrive que la quantité totale accordée aux 16 détenteurs de licence s'élève à 16 000 tonnes de crevettes nordiques. Toutefois, ils sont autorisés à en pêcher une quantité donnée qui ne correspond pas à un pourcentage de l'ensemble des ressources. Nous les avons avertis que si les ressources diminuaient l'an prochain, leur contingent cette année correspondrait à une part des ressources. Autrement dit, toutes les entreprises se partagent une propo-

[Text]

decide whether the extra tonnage will be kept for new entrants or for re-allocation to certain companies. In other words, it is important to have some flexibility. In a scheme such as we have with the inshore-offshore fisheries, 100 per cent is still only 100 per cent. Whether your resource is growing or shrinking, your share remains the same and there is little flexibility.

There is one other matter, Mr. Chairman. Perhaps we should move in the direction, as some have suggested, where there is a possibility of permanent transfers between companies. In other words, that company A can sell part of its EAs to another company. This would be a fully-fledged enterprise allocation program. However, I see some problems with that.

Senator Thériault: When the market is bad, you would sell and when the market is good, you would not.

Mr. Laubstein: Also, Mr. Chairman, I am sure that the provinces would have a great number of problems with such an idea, because you could have FPI and NSP buying up quotas elsewhere. I do not think that the various governments of the provinces would be too happy about that.

The Deputy Chairman: Mr. Laubstein, you are responsible for the resource allocation and you must be aware of the consortium in Quebec and New Brunswick that is looking for resource allocation and, as you have told us, 100 per cent of the resource has been allocated. The question is: Should they be given an opportunity to acquire shares in that stock? If so, that would mean a cut in someone else's allocation.

Mr. Laubstein: So far, Mr. Chairman, while everyone has a percentage share, there has not really been any major growth in the stocks. Also, there has been no agreement reached as yet with respect to how growth is to be shared. There has only been agreement with respect to a certain base line that was established in 1984 and that is that, as long as the stocks were around that figure, everyone would operate according to the 100 per cent.

On the other hand, if a certain stock or resource declines and a company has 30 per cent allocation, then obviously they would also receive 30 per cent of the smaller resource.

However, if there were to be an increase—and we have been advised in a preliminary way that northern cod stocks may increase by 30,000 or 40,000 tonnes—then that would represent a major increase in a particular stock and there has not yet been agreement on how growth is to be distributed.

The Deputy Chairman: Mr. Laubstein, I see that our time is running out. Do you have a question, Senator Robertson?

Senator Robertson: No, Mr. Chairman.

The Deputy Chairman: Mr. Laubstein, I wonder if you could perhaps give us a quick insight into the future perspective concerning the crab fisheries in New Brunswick?

Mr. Laubstein: The crab fishery in New Brunswick this year was not as good as we had hoped it would be.

The Deputy Chairman: It was very bad.

[Traduction]

tion des ressources. En revanche, si les stocks augmentent, les titulaires de licence n'ont pas nécessairement droit à une augmentation de leur contingent. Il appartient alors au ministre de décider si l'excédent sera accordé à de nouvelles compagnies ou réparti entre certaines d'entre elles. En d'autres termes, il est important d'avoir une certaine souplesse. Dans le contexte de la pêche côtière et de la pêche hauturière, 100 p. 100 reste encore 100 p. 100. Que les ressources augmentent ou diminuent la part reste la même, ce qui donne peu de souplesse.

Il y a une autre question, monsieur le président. Nous pourrions peut-être nous orienter, comme certains l'ont suggéré, vers une autre solution, celle des transferts permanents entre les entreprises. Autrement dit, une compagnie peut vendre sa part d'allocation à une autre. Il s'agirait d'un programme complet, mais j'y vois certains problèmes.

Le sénateur Thériault: Quand le marché est mauvais, on vendrait, et quand il est bon, on ne vendrait pas.

M. Laubstein: De plus, monsieur le président, je suis sûr que les provinces éprouveraient beaucoup de problèmes avec ce système parce que les deux grosses entreprises pourraient acheter des contingents ailleurs. Je ne pense pas que leur attitude plairait aux gouvernements des provinces.

Le vice-président: Monsieur Laubstein vous vous occupez de l'allocation des ressources et vous devez connaître le consortium qui, au Québec et au Nouveau-Brunswick, veut obtenir une allocation, mais, comme vous l'avez dit, toutes les ressources ont été réparties. J'aimerais savoir si on devrait lui offrir l'occasion d'obtenir une part des stocks? Dans l'affirmative, il faudrait réduire l'allocation d'un autre.

M. Laubstein: Jusqu'ici, monsieur le président, tout le monde a une part, mais il n'y a pas eu d'augmentation importante des stocks. En outre, on ne s'est pas encore entendu sur la façon dont l'augmentation serait partagée. On ne s'est entendu que sur un principe de base, établi en 1984, et selon lequel, tant que les stocks se situeraient autour de ce chiffre, toutes les entreprises fonctionneraient selon la formule des 100 p. 100.

En revanche, si certains stocks ou certaines ressources diminuent et qu'une entreprise a une allocation de 30 p. 100, elle aurait droit à 30 p. 100 d'un stock réduit.

Toutefois, s'il devait y avoir une augmentation des stocks, comme on nous l'annonce pour la morue du Nord dont les stocks augmenteraient de 30 000 ou 40 000 tonnes, ce qui est important, on n'a pas encore convenu de la façon dont cet excédent serait réparti.

Le vice-président: Monsieur Laubstein, le temps file. Avez-vous une question à poser, madame Robertson?

Le sénateur Robertson: Non, monsieur le président.

Le vice-président: Monsieur Laubstein, je me demande si vous ne pourriez pas nous donner un aperçu de l'avenir de la pêche au crabe au Nouveau-Brunswick?

M. Laubstein: La pêche au crabe au Nouveau-Brunswick n'a pas été aussi bonne cette année que nous l'aurions espéré.

Le vice-président: Elle a été très mauvaise.

[Text]

Mr. Laubstein: Mr. Chairman, we are not sure yet why that happened and we have instituted a major research program to determine why it did.

The Deputy Chairman: Therefore you are still looking at the situation and have not yet come up with an answer?

Mr. Laubstein: Yes, we really do not know.

The Deputy Chairman: Thank you, Mr. Laubstein. Honourable senators, if there is nothing further, I will adjourn the meeting.

Mr. Laubstein: Mr. Chairman, if you will permit me, I have one further matter to discuss. I was under the impression that I was to speak to this committee also on the resource allocation process and the strategies that we are carrying out on the Atlantic coast. I have a paper on that subject and, if you wish, I can leave it with your committee.

The Deputy Chairman: Perhaps you could leave it with the clerk and then the chairman, Senator Marshall, can decide whether or not he would like you to return.

Mr. Laubstein: I want to apologize for the fact that that paper is only in English and not in both official languages. The reason was that I wrote it during my holidays.

The Deputy Chairman: Thank you very much for appearing here today, Mr. Laubstein.

The committee adjourned.

[Traduction]

M. Laubstein: Monsieur le président, nous ne savons pas encore pourquoi il en a été ainsi et nous avons établi un vaste programme de recherche pour en déterminer les causes.

Le vice-président: Vous en êtes donc encore à l'étude de la situation et vous n'avez pas encore trouvé de réponse?

M. Laubstein: C'est exact, nous ne savons vraiment pas.

Le vice-président: Merci, monsieur Laubstein. Honorables sénateurs, si vous n'avez rien d'autre à ajouter, je lèverai la séance.

M. Laubstein: Monsieur le président, si vous me le permettez, il y a une autre question. Je pensais que je devais aussi vous parler du processus de l'allocation des ressources et des stratégies que nous mettons en œuvre sur la côte de l'Atlantique. J'ai un document à ce sujet et, si vous le voulez, je peux vous le laisser.

Le vice-président: Vous pourriez le remettre au greffier, et le président, le sénateur Marshall, pourra décider s'il aimerait que vous reveniez témoigner devant nous.

M. Laubstein: Je vous prierais de m'excuser de ne présenter le document qu'en anglais et non dans les deux langues officielles. Il n'a pu être traduit parce que je l'ai rédigé durant mes vacances.

Le vice-président: Merci beaucoup d'être venu comparaître devant nous aujourd'hui, monsieur Laubstein.

La séance est levée.



*If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9*

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnement et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9*

WITNESS—TÉMOIN

From the Department of Fisheries and Oceans:

Mr. Karl Laubstein, Director, Resource Allocation Branch.

Du ministère des Pêches et des Océans:

M. Karl Laubstein, directeur, Direction de la répartition des ressources.

LA1
10 28
F37



Second Session
Thirty-third Parliament 1986-87

Deuxième session de la
trente-troisième législature 1986-1987

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du Comité
Sénatorial permanent des*

Fisheries

Pêches

Chairman
The Honourable JACK MARSHALL

Président
L'honorable JACK MARSHALL



Wednesday, December 9, 1987

Le mercredi 9 décembre 1987

Issue No. 23

Fascicule N° 23

Twenty-third proceedings on:

Vingt-troisième fascicules concernant:

amination of all aspects of the marketing of fish
in Canada and all implications thereof.

L'étude de la commercialisation du poisson au Canada
dans tous ses aspects et répercussions.

AN INTERIM REPORT ON THE
WEST COAST FISHERIES

UN RAPPORT PROVISOIRE SUR LES
PÊCHES DE LA CÔTE OUEST

INTERIM REPORT II

RAPPORT PROVISOIRE II

Second Session
Thirty-third Parliament 1986-87



Deuxième session de la
trente-troisième législature 1986-1987

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du Comité
Sénatorial permanent des*

Fisheries

Pêches

Chairman
The Honourable JACK MARSHALL

Président
L'honorable JACK MARSHALL

Wednesday, December 9, 1987

Le mercredi 9 décembre 1987

Issue No. 23

Fascicule No 23

Twenty-third proceedings on:

Vingt-troisième fascicules concernant:

**the examination of all aspects of the marketing of fish
in Canada and all implications thereof.**

**L'étude de la commercialisation du poisson au Canada
dans tous ses aspects et répercussions.**

**AN INTERIM REPORT ON THE
WEST COAST FISHERIES**

**UN RAPPORT PROVISOIRE SUR LES
PÊCHES DE LA CÔTE OUEST**

INTERIM REPORT II

RAPPORT PROVISOIRE II



THE SENATE OF CANADA

THE MARKETING OF FISH IN CANADA

AN INTERIM REPORT ON THE
WEST COAST FISHERIES

INTERIM REPORT II

Standing Senate Committee on Fisheries

December 1987

MEMBERSHIP OF THE STANDING SENATE COMMITTEE ON FISHERIES

The Honourable Senator Jack Marshall, *Chairman*

The Honourable Senator Norbert L. Thériault, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Bielish, Martha P.
Cochrane, Ethel
Corbin, Eymard
Cottreau, Ernest G.
Le Moyne, Jean
*MacEachen, Allan J., P.C.

Molgat, Gildas L.
*Murray, Lowell, P.C.
Perrault, Raymond, J., P.C.
Robertson, Brenda M.
Rossiter, Eileen
Watt, Charlie

*Ex officio members

* The Honourable Senators Bonnell, Petten, Phillips and Simard also served on the Committee at various stages.

ORDER OF REFERENCE

Extract from the *Minutes of the Proceedings of the Senate*, on Tuesday, October 28, 1986:

“Pursuant to the Order of the Day, the Senate resumed debate on the motion of the Honourable Senator Marshall, seconded by the Honourable Senator Murray, P.C.:

That the Standing Senate Committee on Fisheries be authorized to examine all aspects of the marketing of fish in Canada, and all implications thereof;

That the papers and evidence received and taken on the subject before the Committee during the 1st Session of the 33rd Parliament be referred to the Committee; and

That the Committee report no later than September 15, 1987.*

After debate, and —

The question being put on the motion, it was —

Resolved in the affirmative.”

Charles A. Lussier

Clerk of the Senate

* By order of the Senate dated March 31, 1987, the date of tabling the final report was extended to March 31, 1988.

TABLE OF CONTENTS

Page

PREFACE xi

FOREWORD xiii

I. THE RESOURCE

An Overview 1

 A. Salmon 1

 B. Other Species 2

Managing the Resource 3

 A. The Role of Government 3

 B. The Salmon Fishery 4

 C. The Herring Fishery 5

 D. Other Fisheries 5

II. THE HARVESTING SECTOR

The Commercial Fishery 13

 A. Overall Landings 13

 B. Landings by Fishery 13

The Recreational Fishery 17

The Native Fishery 18

Aquaculture 18

III. THE PROCESSING SECTOR AND PRIMARY MARKETS

General Description 23

The Value of Production by Species 24

Primary Markets for Pacific Coast Fishery Products 28

 A. Markets for Salmon 28

 B. Markets for Other Products 29

IV. MARKETING TRENDS AND CHALLENGES

Background 31

Supply-Demand Trends 32

 A. The World Supply Picture 32

 B. Coping with the Growing Demand for Seafood 32

 C. Trends in Primary Markets 34

 1. North America 34

| | <i>Page</i> |
|--|-------------|
| 2. Europe | 39 |
| 3. Australasia | 40 |
| Competition | 40 |
| A. Salmon Producers | 40 |
| 1. The United States | 41 |
| 2. Norway | 42 |
| 3. Other Countries | 43 |
| B. Other Products and Producers | 43 |
| V. ISSUES OF CONCERN, OPPORTUNITIES AND RECOMMENDATIONS | |
| Securing a Valuable Resource | 45 |
| A. The Canada-U.S. Pacific Salmon Treaty | 45 |
| B. Yukon River Salmon Stocks | 46 |
| C. The Transboundary River Salmon Stocks of Northern B.C. | 47 |
| D. Foreign High Seas Interceptions | 51 |
| E. The A-B Line | 52 |
| F. Fish Habitat | 52 |
| Managing a Valuable but Limited Resource | 55 |
| A. Consultative Arrangements Between DFO and Commercial, Sport and Native Fishermen | 55 |
| B. Long-Term Planning | 56 |
| C. Allocating Salmon within the Commercial Fishery | 56 |
| D. Overcapacity in the Commercial Fleet | 57 |
| E. Recognition of the Sport Fishery | 58 |
| F. Native Demands | 59 |
| G. The Controversy Generated by the Aquaculture Sector | 60 |
| H. Managing the Salmon Resource in Northern B.C. and the Yukon | 62 |
| I. Managing the Freshwater Fisheries in the Yukon | 62 |
| Expanding the Resource Base | 63 |
| A. The Salmonid Enhancement Program | 63 |
| B. The Alaska Model for Enhancement | 66 |
| Developing Markets | 67 |
| A. The Role of Government in Marketing | 67 |
| B. Markets for Fresh Fish | 68 |
| C. The Domestic Market | 69 |
| D. Export Markets | 71 |
| E. Trade Issues | 73 |
| F. The Sport Fishery | 75 |
| Expanding the Product Form Mix | 75 |
| A. Salmon | 75 |
| B. Pacific Herring | 76 |
| C. Groundfish | 77 |
| D. Invertebrates | 77 |

Page

| | |
|--|-----------|
| Maintaining and Enhancing Product Quality | 78 |
| A. Background | 78 |
| B. The Role of Government | 78 |
| C. Terminal Fisheries | 79 |
| D. Handling Fish at Sea | 79 |
| E. Quality Grading | 80 |
| F. Transporting Fresh Fish to Markets | 81 |
| G. Transferring Technology | 82 |

| | |
|---|-----------|
| VI. SUMMARY AND CONCLUSION | 83 |
|---|-----------|

| | |
|--|-----------|
| VII. SUMMARY OF RECOMMENDATIONS | 85 |
|--|-----------|

APPENDICES

| | |
|--|-----|
| A. Selected Fish Species of the Pacific Region | 91 |
| B. Glossary of Terms | 105 |
| C. Abbreviations | 109 |
| D. List of Witnesses | 111 |

LIST OF TABLES

| | |
|---|----|
| Table 1 – DFO Pacific Region Budget, 1985-1986 | 3 |
| Table 2 – District Catch by Species, Landed Weight (in Tonnes) and Value, 1985 | 14 |
| Table 3 – Share of Salmon Landings by Species and Gear Types, 1985 | 16 |
| Table 4 – Aquaculture in British Columbia, Farm Sites (Operation and Investigation), August 1987 | 19 |
| Table 5 – British Columbia Salmon Aquaculture Production, 1979-1985 .. | 20 |
| Table 6 – British Columbia Oyster Aquaculture Production, 1974-1985 | 21 |
| Table 7 – Number of British Columbia Fish Processing Facilities by Geographic Region, 1986 | 24 |
| Table 8 – Production and Utilization of Salmon, 1985 | 25 |
| Table 9 – Landings and Products for Herring, 1985 | 26 |
| Table 10 – Landings and Products for Halibut, 1985 | 26 |
| Table 11 – Comparative Wholesale Values of Major Groundfish Species Other than Halibut, 1983-1985 | 27 |

| | <i>Page</i> |
|--|-------------|
| Table 12 – Comparative Wholesale Values of Major Shellfish Species, 1983-1985..... | 28 |
| Table 13 – Production and Fish Product Exports by Species, 1985 | 29 |
| Table 14 – Per Capita Fish Consumption in Primary Markets, 1980-1982 Average | 33 |
| Table 15 – Annual Per Capita Consumption of Fish and Shellfish in the United States, 1982-1985 | 34 |
| Table 16 – Value of United States Fish Imports and Exports, 1977 and 1986 | 34 |
| Table 17 – United States Imports of Edible Fishery Products by Region, 1977 and 1986..... | 35 |
| Table 18 – United States Meat and Fish Consumption Estimates, 1985-1986 | 36 |
| Table 19 – Canadian Annual Per Capita Consumption of Fish and Shellfish, 1982-1985..... | 36 |
| Table 20 – Quantity and Value of Canadian Imports by Product Types, 1984-1986..... | 37 |
| Table 21 – Quantity and Value of Canadian Imports by Source, 1984-1986. | 38 |
| Table 22 – Fresh/Frozen Salmon: North American Demand by Market Segment..... | 39 |
| Table 23 – Annual Salmon Production by the World's Five Largest Producers, 1981-1985..... | 41 |
| Table 24 – Summary of Farmed Salmon Production by the World's Five Largest Producers, 1983-1987..... | 42 |
| Table 25 – Japanese Imports of Brined and Frozen Herring Roe, 1980-1984 | 44 |
| Table 26 – Canadian and Alaskan Total Catch of Fall Chum and Chinook Salmon on the Yukon River, 1960-1985 | 48 |
| Table 27 – Comparative Average Catches of Canadian Salmon Originating in the Transboundary Rivers by Canadian and American Gillnet Fisheries, 1981-1985 | 51 |
| Table 28 – Cumulative State of Alaska Loans and Enhancement Funds Returned to Associations and Annual Fish Sales for 18 Private Non-Profit Hatcheries, 1986..... | 67 |

LIST OF FIGURES*Page*

| | |
|---|----|
| Figure 1 – Selected Species of Pacific Fish and Shellfish | 6 |
| Figure 2 – Destination of B.C. Frozen and Canned Salmon..... | 30 |
| Figure 3 – Northern British Columbia | 50 |
| Figure 4 – The A-B Line | 53 |



Source: Canada, Department of Energy, Mines and Resources, Surveys and Mapping Branch, Map MCR 15 (Canada), 1970

PREFACE

On 6 February 1985, the Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry was given an Order of Reference pertaining to a study of the marketing of fish in Canada and all implications thereof. On 14 May 1986, that Committee was divided into two separate committees, the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry and the Standing Senate Committee on Fisheries. As a result, the above Order of Reference was referred to the Standing Senate Committee on Fisheries on 12 June 1986.

A report which focused on the freshwater fisheries was published in September 1986. This second interim report addresses the key elements that affect the marketing of West Coast fishery products. Numerous testimonies and submissions concerning the resource, the harvesting, processing, handling and eventual selling of the finished products were presented by a well balanced mix of government and industry representatives.

Official studies and reports of the West Coast fishery were used to complement the information supplied by the Department of Fisheries and Oceans and the Department of External Affairs, while the B.C. provincial and the Yukon territorial governments provided fisheries catch and production statistics. The Committee also obtained information from informal meetings with groups such as the Sports Fishing Advisory Board, from a forum of Alaskan government and industry representatives, and from municipal organizations, as well as from visits to seafood markets, the Boston Seafood Show, hatcheries and research facilities.

The Standing Senate Committee on Fisheries is indebted to those organizations and individuals who contributed so effectively to this phase of the study. The flow of information and communication was ably facilitated by the Clerk of the Committee, Mrs. Diane Deschamps, with the assistance of Miss Laura Fox. The Committee also acknowledges the efforts of its research team, consisting of Mr. Vince Gobuyan, Director of Research of the Committee and Mr. Claude Emery, Research Officer, Library of Parliament, in the conduct of the study and the subsequent preparation of the report.

In this study we have identified the changes needed in the industry in order to expand the markets for West Coast fishery products. It is our view that under current market conditions the industry will be responsive to new ideas for improving its performance. We are hopeful that our recommendations will lead to the further growth, stability and long-term prosperity of Canada's fishing industry and increasing use of its resources.

FOREWORD

The West Coast fisheries have clearly recovered from the negative economic circumstances which troubled them in the early 1980s. Stocks of the major species are healthy and prospects for expanding them are encouraging, while the nutritional and health benefits of eating fish have undoubtedly aroused strong consumer interest. Overall, markets for seafood products have never been better, so that access to more supply is the trade's main concern.

As pointed out in our first interim report, however, this is not a time for complacency, but rather prudence, since historically the industry has been vulnerable to drastic market fluctuations. In the meantime significant developments are taking place in the production and marketing sectors that will increasingly affect Canada's fishing industry in the coming years. Among these are the development of aquaculture, the alarmingly rapid increase in seafood imports and the introduction of new lower value species into the principal markets for West Coast products.

Focusing on marketing, this report examines all these issues, as well as other key aspects of the fishing industry in the West Coast region.

Accordingly, the Committee now presents, for consideration by industry and the federal, provincial and territorial governments, its recommendations for enhancing the domestic and export marketing of West Coast fishery products. These recommendations are broad in scope and their application would require profound deliberation by all concerned. In particular, it is hoped that their implementation will spur the development of the domestic market, thus making more West Coast fishery products available to more Canadians.

The Committee is aware that, although much has been accomplished, much remains to be done. Accordingly it is looking forward with enthusiasm to carrying out the next stage of its mandate.

A handwritten signature in dark ink, reading "Jack Marshall". The signature is fluid and cursive, with the first letters of the first and last names being capitalized and prominent.

Jack Marshall
Chairman

December 1987

CHAPTER ONE

The Resource

AN OVERVIEW

A. Salmon

The cycle begins and ends in some 2,000 streams along the length of Canada's West Coast. The region's five indigenous species of wild salmon — the pink, the sockeye, the chum, the coho, and the chinook — hatch in freshwater, where the parr remain for a period of time depending on the species or stock. The juvenile salmon later migrate to the North Pacific ocean, where they spend most of their adult lives. Not all young fish reach saltwater, however, since some are killed by natural predators, and others by pollutants in the water.

Salmon, particularly sockeye, pink and chum, are known to cover vast distances in the sea, mainly to feed on shrimp, squid and small fish. The migration of salmon is generally to the north on their outward journey, but from the south on their return. What happens to the fish in the open ocean is still very much a mystery, although it is known that Canadian stocks mingle with other schools of salmon originating in rivers in Japan, Siberia, Alaska, Washington, Oregon and northern California. On their journey back to freshwater to spawn, salmon are believed to remember and follow the odour of their natal stream. As the fish travel upstream, they cease to feed and live off their body stores of fat and protein. Their bodies alter dramatically through hormonal changes and assume various spawning colours. Travelling through swift and opposing currents and waterfalls, encountering predators along the way, the fish arrive battered on the gravel beds of their shallow, ancestral streams where they pair off to spawn and die soon afterward. Not all salmon, however, are able to return to their riverbeds; fishermen positioned along the salmon's ocean path and at the coastal mouths of freshwater rivers seek to catch them at the prime of their life, before they enter freshwater. Salmon, particularly sockeye, are also harvested up-river in freshwater, and constitute an important food source for the native population of the region.

As shown in Figure 1 at the end of this section, each of the five species of Pacific salmon differs in terms of life cycle, size, productivity, dependence on freshwater

habitat, behaviour and susceptibility to fishing gear.⁽¹⁾ Flesh colour, oil content and flesh texture are other distinguishing characteristics. Some species, such as sockeye, are preferred by consumers, while others, such as chum, are not as valued. Salmon, like other fish species on the West Coast, are known by a variety of common or local names. For example, chinook salmon is also called the king, tyee, spring or blackmouth (Appendix A).

The Salmonid Enhancement Program, a federal government initiative in existence since the mid 1970s and jointly funded with the province of British Columbia, complements the natural production of salmon by using a wide range of enhancement techniques, such as hatcheries, fish wheels, and spawning channels. As well, recent developments in aquaculture have expanded the region's resource base of coho and chinook salmon.

B. Other Species

Pacific herring is one of the most abundant of the 250 or more species of fish which inhabit the waters of Canada's Pacific region. Although they are distributed on the continental shelf and inshore waters of the North Pacific from Mexico to Korea, the centre of abundance in the eastern Pacific is the coast of B.C. Seven major stocks are known to migrate from offshore feeding grounds in the North Pacific Ocean into the shallow coastal bays and inlets of B.C. to spawn in the spring, three along the northern coast and four along the southern coast. These small pelagic fish, which swim in schools, are believed to be an important source of food for other fish species, such as Pacific cod, Pacific hake and sablefish.⁽²⁾ Herring eggs and larvae are also the prey of other animals; on average, only one of every 10,000 eggs laid is destined to become a mature spawning adult.⁽³⁾

Although, because of a narrower continental shelf, the groundfish resource on the West Coast is smaller than that of the East Coast, some 25 species are of commercial importance: rockfish, Pacific hake, Pacific cod and other cod-like fish, spiny dogfish, and a variety of flatfish such as sole and halibut.

The coastal waters of B.C. also support a variety of minor fisheries based on about 26 species of invertebrates,⁽⁴⁾ or shellfish, as they are commonly known. These can be classified into three groups: crustaceans, such as crabs, shrimps and prawns; molluscs, such as clams, mussels, oysters, scallops, abalone and squid; and echinoderms such as sea urchins and sea cucumbers. Oyster culturing, which first began at the turn of the century, is a well-established industry, and new mariculture techniques are currently being evaluated and developed for other invertebrate species as well.

⁽¹⁾ Peter H. Pearce, *Turning the Tide: A New Policy for Canada's Pacific Fisheries*, Final Report, The Commission on Pacific Fisheries Policy, Vancouver, September 1982, p. 10.

⁽²⁾ Department of Fisheries and Oceans, Pacific Biological Station, brief submitted to the Chairman, 9 February 1987, p. 15.

⁽³⁾ Department of Fisheries and Oceans, "Underwater World: Pacific Herring," Supply and Services Canada, 1987, p. 3.

⁽⁴⁾ Pacific Biological Station (DFO), brief, p. 11.

MANAGING THE RESOURCE

A. The Role of Government

The Department of Fisheries and Oceans (DFO) carries out the federal government's responsibilities for inland and sea coast fisheries. The basic statute administered by DFO is the *Fisheries Act*, under which regulations are made for fisheries management, including the patrol of coastal waters, the protection of fish life and streams, etc. The *Coastal Fisheries Protection Act* empowers the federal government to control the conduct of foreign fishing vessels in Canadian territorial waters, and the *Fish Inspection Act* provides for control of the quality of fishery products. The Department's mandate encompasses all saltwater fish, including invertebrates and marine mammals such as whales, seals and sea lions. Although the province of B.C. has delegated responsibility for managing the freshwater fisheries within its boundary, because of the anadromous nature of salmon,⁽¹⁾ DFO's mandate extends to all five species, even in freshwater. In the Yukon, DFO manages both the freshwater and salmon resources.

The Department divides its responsibilities in the Pacific Region among three divisions: the North Coast, covering the north and central coast of British Columbia and the Queen Charlotte Islands; the South Coast, covering Juan de Fuca and Georgia Straits and the west coast of Vancouver Island; and the Fraser River-Northern B.C.-Yukon Division, which includes the Fraser River, the transboundary rivers of northern B.C. and the Yukon River.

DFO's main objectives are to conserve the resource and to develop and maintain the economic and social benefits of the fisheries. For the major fish species in the region, this is achieved largely by allocating the resource among competing users and by controlling harvests so that sufficient numbers of spawning fish are allowed to return to spawning grounds. As pointed out by the Auditor General's recent audit of the Pacific fishery, the cornerstone of the management effort on the coast is real-time or in-season fisheries management, which is reflected in the Department's field services expenditures (Table 1).

TABLE 1
DFO PACIFIC REGION BUDGET, 1985-1986
(\$ Millions)

| | |
|----------------------|--------------|
| Field Services | 35.2 |
| Salmon Enhancement | 35.3 |
| Science | 14.0 |
| Small Craft Harbours | 8.4 |
| Other | 17.8 |
| Total | 110.7 |

Source: Auditor General, *Report*, fiscal year ended 31 March 1986, Supply and Services Canada, 1986, Exhibit 10.1.

⁽¹⁾ Other fish stocks, such as steelhead and cutthroat trout, are also anadromous.

DFO's varied activities include administering the Salmonid Enhancement Program, maintaining and developing a large network of harbours, administering hydrographic surveys, inspecting fish holding systems, and processing plants and fish products to ensure their wholesomeness for human consumption.⁽¹⁾ The Department must coordinate its activities with those of a number of other federal departments such as Environment, Indian Affairs and Northern Development, and Transport. Cooperation with other countries is also required: DFO participates, with the Department of External Affairs, in various bilateral and multilateral forums such as the Pacific Salmon Commission, the International North Pacific Commission, and the International Pacific Halibut Commission.

B. The Salmon Fishery

Regional headquarters in Vancouver and 10 district and 50 sub-district offices manage the fishery by preparing annual fishing plans, issuing fishing licences, protecting fish habitat from damage, and assessing the condition of spawning beds for salmon. During the salmon fishing season, district supervisors set opening and closing times for fishing, supervise enforcement, gather information, and meet with the various fishing groups.

Managing the salmon fishery is an exceedingly complex undertaking. If not strictly controlled, fishing could eliminate entire stocks in one season. Setting escapement targets for returning salmon is a problem, because it is difficult for fisheries managers to forecast accurately the size and timing of salmon runs. Decisions that have major implications for fishermen or for the resource are often made quickly, sometimes in a matter of hours and on the basis of limited information.⁽²⁾ Some fisheries are opened for only short periods, sometimes only a few hours. The Department also determines the type of gear that can be used in a particular fishery and establishes fishery boundaries, especially in areas at the mouths of rivers.⁽³⁾ Some salmon stocks are small and support limited fisheries, while others are massive, with returning adult fish numbering in the millions. Each spawning stock, of which there are about 4,000, functions as a genetically distinct population, and must be managed separately to ensure conservation. This is difficult because different stocks often mingle and migrate together on the fishing grounds.

Adding to the complexity of resource management are the migratory patterns of the fish and the fact that many streams which support salmon in B.C. and in the Yukon originate in Canada and flow through United States territory. Thus, salmon of Canadian origin become subject to the fishing policies and regimes of coastal American states. In addition, Canadian stocks are sometimes intercepted by foreign fishing vessels outside Canada's 200-mile limit.

Salmon production is highly cyclical and fluctuates widely, with natural stocks estimated to have undergone an annual 1.5% decline over the years. It is also believed

⁽¹⁾ Canada, the Senate, *Proceedings of the Standing Senate Committee on Fisheries*, Issue No. 2, 7 November 1986, p. 7.

⁽²⁾ Auditor General, *Report*, fiscal year ended 31 March 1986, Supply and Services Canada, 1986, paragraph 10.54.

⁽³⁾ Department of Fisheries and Oceans, "Underwater World: Pacific Salmon," Supply and Services Canada 1987, p. 10.

that coho and chinook salmon stocks have generally been reduced through overfishing.⁽¹⁾

C. The Herring Fishery

The Department's management of the herring resource differs from its management of salmon: herring catch quotas are set and operational fishing plans are established within a fully integrated, centralized management system. As well, an area licensing scheme, introduced in 1981 for the roe herring fishery, establishes broad fisheries management zones along the coast, with quotas set in each. A herring research group recommends catch quotas (based on the biological status of the stocks) which are then discussed with fisheries managers and industry representatives in order to establish a fishing plan.⁽²⁾ Scientific assessments are made of when the roe level is at its optimum, and decisions on when the fish will be harvested are reached accordingly. Fishing is stopped once quotas are reached.

The herring fishery has been a major but turbulent, if not chaotic, activity in recent years. While herring stocks became seriously depleted in the 1960s, the subsequent closure of the fishery in 1967-1968, in combination with strict catch limits imposed after its reopening in the early 1970s, resulted in a recovery of the stocks. Landings reached an historic peak in the mid-to-late 1970s, but in subsequent years collapsed due to overfishing and biological factors. DFO's current management plan is to curtail commercial production to ensure that a roe herring harvest of about 30,000 to 35,000 tonnes is maintained.⁽³⁾

D. Other Fisheries

Management strategies for species of fish other than salmon and roe herring include gear restrictions, quotas, size limits and time and area closures. With the exception of Pacific ocean perch, and some stocks of sole, rockfish and ling cod, groundfish stocks are generally believed to be in good condition. Pacific halibut, the most highly esteemed of Pacific Coast groundfish, is a long-lived species, taking about eight years to mature and weighing up to 90 kg; the commercial harvest in Canadian and U.S. waters is therefore strictly regulated by the Canada-U.S. International Pacific Halibut Commission.

Because invertebrates are usually stationary, frequently hide from view, and are widely scattered, they are generally managed with relatively simple measures,⁽⁴⁾ such as limits on daily number caught and on size, and timed area openings and closures. A few local stocks of invertebrate species, particularly abalone and geoduck, are at present heavily exploited.

⁽¹⁾ Auditor General, *Report* 1986, paragraph 10.61.

⁽²⁾ Pacific Biological Station (DFO), brief, p. 7.

⁽³⁾ Canada, the Senate, *Proceedings of the Standing Senate Committee on Fisheries*, No. 2, 7 November 1986, p. 19.

⁽⁴⁾ Pacific Biological Station (DFO), brief, p. 11.

FIGURE 1 — SELECTED SPECIES OF PACIFIC FISH AND SHELLFISH

COHO SALMON (*Oncorhynchus kisutch*)

General: The coho is predominantly silver in coloration, metallic blue to green on the back and silver on the sides, hence another common name, silver. The upper part of the tail usually has spots. The fish is also called medium red salmon, a name used in the European canned trade in reference to flesh colour, which is second only to sockeye in intensity. Typical weight of the coho is between 2 and 4.5 kg. It is largely harvested by trolling; seining and gillnetting methods are also used.

Principal landing season: July through October.

SOCKEYE SALMON (*Oncorhynchus nerka*)

General: One of five important salmon grouped as *Oncorhynchus spp.*, commonly referred to as Pacific salmon. It is also known as blueback and red salmon. The sockeye is silvery on the sides, shading to greenish blue on the back; the back has fine black specks. Caught mainly by seine and gillnet, and sometimes by troll, the fish weighs an average of 2.7 kg.

Principal landing season: June through September, with the major harvest in July.

CHUM SALMON (*Oncorhynchus keta*)

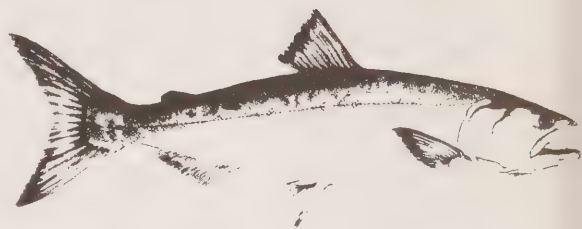
General: Other names for the chum salmon are keta salmon, dog salmon, qualla and silverbright. This anadromous fish is similar to sockeye in appearance, but is identified readily by the slimmer "wrist" above the tail. It is silvery on the sides, shading to metallic dark blue on the back. It has faint purple bars on the sides. This species is caught mostly by seine, and also by gillnet and troll. The typical weight of the fish is from 3.5 to 7 kg.

Principal landing season: July through November.

CHINOOK SALMON (*Oncorhynchus tshawytscha*)

General: This species, which is also commonly referred to as spring salmon, is the largest of the *Oncorhynchus spp.* group of five important species caught in North American waters and known collectively as Pacific salmon. It is silvery on the sides, and dark green to blackish on the back, with numerous small black spots on the tail fin. Like other Pacific salmon, the chinook is anadromous, and spawns in more than 150 streams and rivers along Canada's west coast. Other names commonly used for the chinook include king salmon and blackmouth. The typical weight range of the chinook is 4.5 to 22.5 kg. It is caught mostly by troll, and also by gillnet and seine.

Principal landing season: April through September.



PINK SALMON (*Oncorhynchus gorbuscha*)

General: This species, also commonly known as humpback, is the smallest of the Pacific salmon in North America. It is silver on the sides and dark blue on the back, and can be distinguished easily by large oval spots on the back and both lobes of the tail fin. Its typical weight is from 1.3 to 2.3 kg. It is harvested mainly by seine, although gillnet and troll are also used.

Principal landing season: July through September.

PACIFIC HERRING (*Clupea harengus pallasii*)

General: The Pacific herring ranges the North Pacific Ocean, with the Canadian harvest extending from Alaska southward. It roams the open ocean in huge schools, although spawning takes place in shallow bays close to shore. Formerly taken for reduction to meal and oil, this fish is now harvested for food and in particular for the production of roe. Caught by seine and gillnet, the fish is generally 15 to 17 cm long.

Principal landing season: Food fishery in the fall and winter months. The spring roe herring fishery supplies a growing Japanese market.

ROCK SOLE (*Lepidopsetta bilineata*)

General: The most important of Canada's smaller flatfishes of the west coast, rock sole is sometimes called roughback because of its rough back scales. A member of the flounder family *Pleuronectidae*, it is a favourite foodfish in many markets. Colour can be variable, mostly browns and greys. The rock sole is found in areas with pebble, shell, or sand bottoms, and is harvested by bottom trawl.

Principal landing season: All year.

CANARY ROCKFISH (*Sebastes pinniger*)

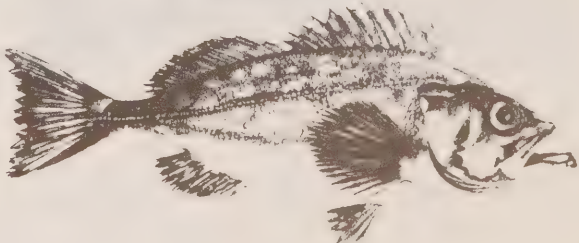
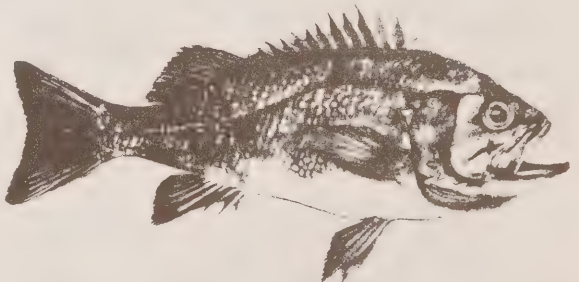
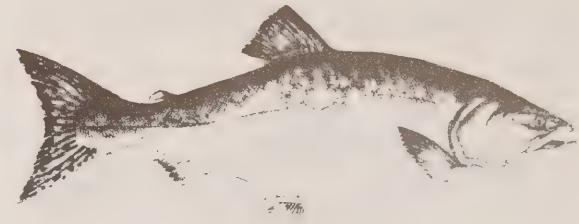
General: This member of the family *Scorpaenidae* is one of four rockfishes which have gained commercial interest on Canada's Pacific coast. The canary rockfish is sometimes called orange rockfish, a name it comes by quite naturally since it is bright orange mottled with grey, three orange stripes on the head, and orange on the fins. Large canary rockfish attain a length of 76 cm. This species is harvested by trawl.

Principal landing season: All year.

PACIFIC OCEAN PERCH (*Sebastes alutus*)

General: This is the most important of the west coast rockfishes harvested for market. Not really a perch, it is a member of the family *Scorpaenidae*. It has a projecting lower jaw and is bright red with olive stippling on the sides. It can reach up to 50 cm in length, 0.5 to 1.4 kg in weight. Pacific ocean perch is caught by trawl.

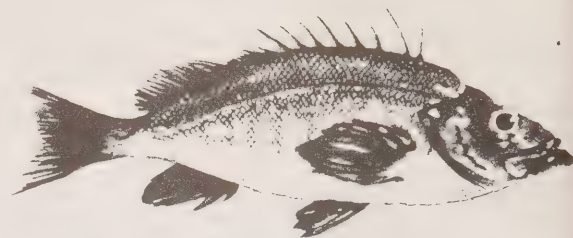
Principal landing season: All year.



SILVERGREY ROCKFISH (*Sebastes brevispinis*)

General: Like other rockfishes of the west coast of Canada, silvergrey (also spelled silvergray) rockfish is a member of the family *Scorpaenidae*. This species is dark grey or olive on the back, silver on the sides, and white underneath. The silvergrey comprises 11 percent of the total rockfish landings on Canada's west coast, and is harvested by trawl. The species grows up to 70 cm in length.

Principal landing season: All year.



YELLOWEYE ROCKFISH (*Sebastes ruberimus*)

General: This is one of the largest of the rockfishes found along Canada's west coast, reaching a length of 1 m and a weight of 10 kg. Although it is also called Pacific red snapper, the yelloweye rockfish is in fact a *Scorpaenidae* and should not be confused with *Lutjanus campechanus*, the traditional red snapper. The yelloweye rockfish is red-orange, washed with pink on the back and sides, and becoming paler underneath. It is caught by trawl, longline and jig.

Principal landing season: All year.



WALLEYE POLLOCK (*Theragra chalcogramma*)

General: This member of the cod family *Gadidae* is often called Alaska pollock, or bigeye pollock, a name arising from the very large eyes of the species. Spelling in the United States and elsewhere can be pollack. Its eyes, projecting lower jaw and slim body, readily identify the pollock. The fish is olive green to brown on the back, with silvery sides. Pollock is caught by midwater and bottom trawl, with the largest catch taken in the more northerly regions of Canada's west coast. Weight range is between 680 and 900 g.

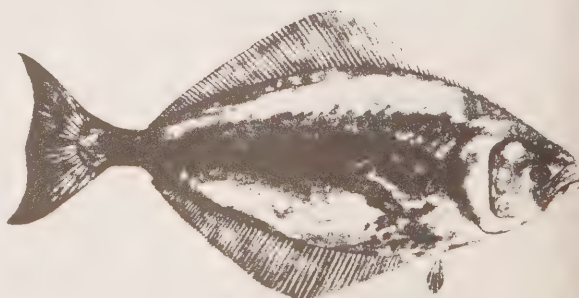
Principal landing season: All year, with a specific February fishery for pollock roe.



PACIFIC HALIBUT (*Hippoglossus stenolepis*)

General: Pacific halibut ranges the ocean from California to the Bering Sea, and the west coast catch is controlled by international agreement regulated by the International Pacific Halibut Commission of the United States and Canada. Its average landed weight is 16 kg and it is caught by longlining in a method which uses hooks baited with herring, octopus, sablefish or cod.

Principal landing season: May through mid-November.



PACIFIC HAKE (*Merluccius productus*)

General: A small member of the cod family *Gadidae* sometimes known as whiting, the Pacific hake is a slim fish with a slim "wrist" ahead of the tail. Typical size is 50 cm long with an average weight of 1 kg. Hake is semipelagic, roaming from ocean floor to midwater, and is caught by midwater trawl. Geographically, it ranges the North American coast from British Columbia southward to the Gulf of California.

Principal landing season: June through October.



PACIFIC COD (*Gadus macrocephalus*)

General: One of the most desirable of the North Pacific Ocean's groundfish, the Pacific cod is also known as grey cod and true cod. It is brown to grey on back, lighter on the sides, with a belly shading grey to white, and has the typical chin barbel of the cod. Typically 50 to 70 cm in length, with a weight of 1.3 to 4.2 kg, the Pacific cod ranges the entire western coast of Canada and is harvested by bottom trawl.

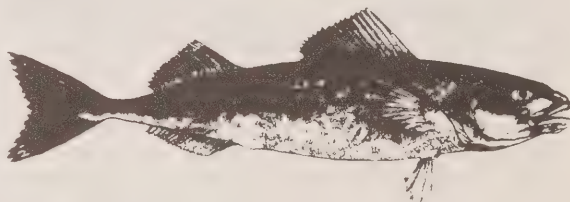
Principal landing season: All year, with best catches during spring and summer.



SABLEFISH/BLACKCOD (*Anoplopoma fimbria*)

General: Despite folk names, this species is not a true cod, belonging rather to the family *Anoplopomatidae*, which is restricted to the North Pacific Ocean. It is variously referred to by names like blue cod, bluefish, Alaska blackcod, Pacific blackcod, candlefish, coal cod, and coalfish. This is a streamlined fish, with two dorsal fins, the anterior of which is quite large. It is black or grey-black, on the back with a light grey underbelly. Typical size is 60 cm weighing 2.3 to 2.7 kg. It is harvested by trawl, longline, and pots in deep, cold water.

Principal landing season: Spring and summer.



LINGCOD (*Ophiodon elongatus*)

General: Lingcod is not a true cod, but a member of the family *Hexagrammidae*, the most commercially important of the greenlings. In varied markets and regions, it is called blue cod, buffalo cod, green cod, greenling, leopard cod, and cultus cod. It is sometimes spelled ling cod, although the one-word spelling is scientifically favoured. Unlike true cod, it is slender, with a long continuous dorsal fin, large mouth, and prominent teeth. It is mottled dark grey and brown. Typically, it is 1 m long, weighing 4.5 to 5.4 kg, although fish weighing 27 kg have been caught. Lingcod is harvested by bottom trawl, longline, jig and troll gear.

Principal landing season: All year, less plentiful in winter.



SPINY DOGFISH (*Squalus acanthias*)

General: Formerly classified as *Squalus suckeyi*, this species is now regarded as the same as that found in the Atlantic Ocean. Sometimes called dogfish, spring dogfish, or greyfish, this small shark has typical sharklike features, coloured slate grey or grey-brown above, shading to white below. Dogfish can reach a maximum of 130 cm in length and a weight of 9 kg. It is netted all along Canada's west coast.

Principal landing season: All year.

ENGLISH SOLE (*Parophrys vetulus*)

General: Second in importance only to rock sole among Canada's smaller west coast flatfishes, English sole is often called lemon sole, common sole, or California sole. It is a small Pacific flounder of the family *Pleuronectidae*, and should not be confused with *Microstomus kitt*, the accepted lemon sole in European markets. Most often found in shallow waters, English sole has a narrow, pointed head, and a uniform light brown colouring on the eye side, with a blind side of white or pale yellow. It is caught with bottom trawl.

Principal landing season: All year.

PACIFIC OYSTER (*Crassostrea gigas*)

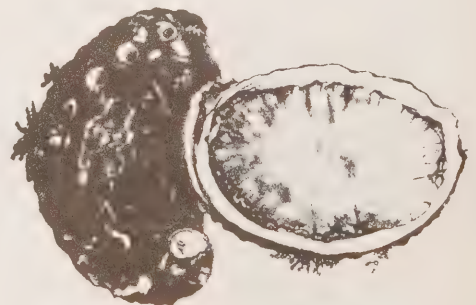
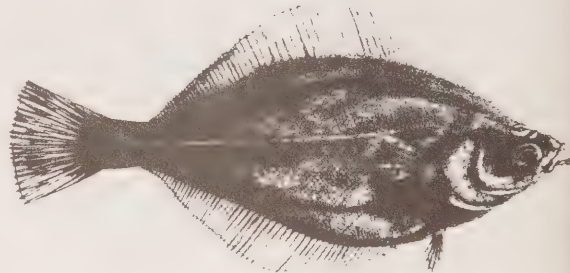
General: Pacific oysters were first imported as juveniles from Japan in the 1920's and planted on oyster beds in the southern part of Canada's west coast. Annual plantings of seed from Japan continued until the mid 1960s. Sporadic general breeding enabled this oyster to spread throughout the Strait of Georgia and in some areas along the southwest part of Vancouver Island. The Pacific oyster can reach up to 30 cm, but usually is harvested at 10 to 12 cm. The shape is irregular depending on the type of bottom on which it grows. The external surface can be highly fluted and is generally grey in colour. Intertidal bottom culture is the most common method used to grow oysters to commercial size, but floating, pin, stake and tray culture also are used. Juveniles planted in the intertidal area can be harvested after three years; in floating culture, after two years.

Principal landing season: October through May, but some landings occur all year.

ABALONE (*Haliotis kamtschatkana*)

General: The abalone is also called pink abalone, pinto abalone, ear-shell, or Venus' ear. Although only its muscular foot is eaten, the abalone is also collected for its unusually shaped and attractively coloured shell. This species prefers exposed or semi-sheltered waters on the outer coast, and the fishery is currently located mainly in the northern part of the province.

Principal landing season: All year.



PRAWNS AND SHRIMPS

Spot prawn (*Pandalus platyceros*)

Sidestripe shrimp (*Pandalopsis dispar*)

General: There are 85 species of prawns and shrimps off Canada's west coast, six of which are commercially important. Of these, the spot prawn and the sidestripe shrimp have the highest commercial value.

In some areas, the spot prawn is also called spot shrimp, spot or simply prawn. Its name comes from the distinctive white spots on the first and fifth segments of its body. It is the largest of the local shrimps, sometimes exceeding 25 cm. It ranges from Unalaska to southern California and is harvested with traps on rocky bottoms.

The sidestripe is second only to the prawn in size, reaching 20 cm. The long antennules and striped abdomen clearly distinguish this shrimp from other species. It is found from the Bering Sea to the Oregon coast and is harvested by trawl.

Principal landing season: All year.



GEODUCK CLAM (*Panope abrupta*)

General: This clam is North America's largest intertidal bivalve, and is unusual in that it cannot hold all its soft tissue inside the shell. Pronounced gooey-duck, it is found from southern Alaska to northern Mexico. It can grow to 4.5 kg, although it is usually taken at about 1.4 kg. This species is fished subtidally by divers by means of high-pressure water hoses.

Principal landing season: All year, but in recent years the annual quota has been reached by early fall.



HORSE CLAM (*Tresus capax* and *Tresus nuttalli*)

General: Sometimes called the gaper (because its shell gapes widely at the siphon end) or otter shell, the horse clam is often mistaken for a geoduck. However, it can be distinguished from the geoduck by pads on the siphon tips and tentacles on the inner edge of the siphon. The shell, which grows to 20 cm, is white to grey with brown periostacum that peels off readily. The horse clam occurs along Canada's west coast and is harvested from the intertidal and subtidal zones.

Principal landing season: All year.



INTERTIDAL HARD-SHELL CLAMS

Butter (*Saxidomus giganteus*)

Littleneck (*Protothaca staminea*)

Manila (*Tapes philippinarum*)

General: Three species of intertidal, hard-shell clams are harvested in commercial and recreational fisheries: butter clams, and two species of steamer clams—littleneck and Manila. The butter clam can reach 12 cm and has a heavy, oval-shaped shell that is generally white in colour. It is found along the West coast, usually in the lower third of the intertidal zone. It is harvested by digging with forks.

The littleneck clam is medium-sized, up to 6 cm in length, oval to round in shape and varies from white to brown. It is found along the coast, generally slightly higher on the intertidal beach than the butter clam.

The Manila clam was accidentally imported from Japan with Pacific oyster seed in the early 1930s. It resembles the littleneck clam but is more oblong in shape. Its surface varies in colour from white to yellow to brown, often with geometric patterns. It is found mainly in the southern part of British Columbia at the mid intertidal level and higher. The steamer clam is usually harvested by pulling rakes through the soil and turving out the clams.

Principal landing season: Butter clams from November through May; steamer clams all year.

DUNGENESS CRAB (*Cancer Magister*)

General: This is the most popular of the west coast crabs. With the typical deep body and large carapace, it weighs between 0.8 and 1.8 kg. Sometimes referred to as market crab, the Dungeness crab is trapped along the entire coast, but is predominantly fished off Graham Island in the Queen Charlotte Islands in Chatham Sound, the Strait of Georgia and Fraser River estuary, and off the west coast of Vancouver Island.

Principal landing season: All year, especially from May through October.

Source: Department of Fisheries and Oceans, Marketing Services Branch, *Canadian Fish Products: Pacific Region*, Supply and Services Canada 1985.



CHAPTER TWO

The Harvesting Sector

THE COMMERCIAL FISHERY

A. Overall Landings

In 1985, the most recent year for which final fisheries statistics are known, a total of 15,567 personal commercial fishing licences were issued by DFO.⁽¹⁾ Excluding packers, the commercial fishing fleet consisted of 6,766 licensed vessels, owned primarily by small, independent operators. As shown in Table 2, salmon is the backbone of the fishing industry, accounting for over 66% of the region's total landed value of \$372 million in 1985. Herring landings, which represented 17% of the total catch value, put that species in second place in terms of importance. If we include fish landed at United States ports, the next species of significance is halibut, but this accounted for only about 4% of the value of total landings. This explains why most of the testimony submitted to the Committee concerned the salmon and herring fisheries.

B. Landings by Fishery

Salmon have supported a commercial fishery in B.C. for more than a century. The commercial fishing fleet, valued at about \$550 million, harvests approximately 90% of all salmon landings, with the balance being almost equally divided between the recreational and native fisheries. Three types of gear are used: gillnets, purse seines and troll gear. Gillnet and purse seine fishermen tend to concentrate their efforts on sockeye, pink and chum salmon, while trollers have tended to target chinook and coho salmon, although they have, in recent years, become more adept at catching other species as well (see Table 3). Gillnet and seine fishing generally take place along the inshore salmon migration routes or near the mouths of rivers. Troll fishing is usually in the offshore areas, although it is sometimes done in the same areas as gillnet and seine fishing.

⁽¹⁾ British Columbia, Ministry of Environment and Parks, Fisheries Branch, Marine Resources Section. *Fisheries Production Statistics of British Columbia 1985*, Queen's Printer for British Columbia, Victoria, September 1986, p. 1.

The commercial salmon fishery is characterized by widely fluctuating harvests. For example, in the very poor fishing year of 1975, only 36,000 tonnes were landed by the commercial fishery, valued at about \$47 million.⁽¹⁾ This variability in turn affects the harvests of the three gear types to widely differing extents, depending on the species mix in a given year. In 1985, salmon landings increased by 117% from about 50,282 tonnes in 1984 to 107,361 tonnes.⁽²⁾ The corresponding landed value increased from

TABLE 2
DISTRICT CATCH BY SPECIES, LANDED WEIGHT (IN TONNES)
AND VALUE, 1985

| Species | North ¹ Coast | South Coast | Fraser Area | Total | Landed Value (\$'000) |
|-------------------------------|-----------------------------|----------------|----------------|----------------|-----------------------------|
| Chinook | 2,168 | 2,458 | 212 | 4,838 | 25,564 |
| Sockeye | 9,198 | 18,557 | 3,307 | 31,062 | 120,428 |
| Coho | 2,766 | 5,127 | 77 | 7,970 | 26,555 |
| Pink | 15,837 | 19,642 | 1,068 | 36,547 | 38,979 |
| Chum | 8,776 | 14,360 | 261 | 23,397 | 34,755 |
| Steelhead | 173 | 24 | 3 | 200 | 389 |
| Subtotal | 38,918 | 60,168 | 4,928 | 104,014 | 246,670 |
| Salmon Roe | 7 | 2 | 1 | 10 | 26 |
| TOTAL SALMON | 38,925 | 60,170 | 4,929 | 104,024 | 246,696 |
| Herring | 18,562 | 7,205 | — | 25,767 | 57,406 |
| Herring Spawn on Kelp | 160 | 28 | — | 188 | 5,699 |
| TOTAL HERRING | 18,722 | 7,233 | — | 25,955 | 63,105 |
| Halibut ² | 3,309 | 378 | — | 3,687 | 10,704 |
| Dogfish | 132 | 2,547 | * | 2,679 | 715 |
| Flounder | 49 | 16 | 1 | 66 | 30 |
| Hake ³ | — | 4,658 | 1,344 | 6,002 | 745 |
| Ling Cod ⁴ | 966 | 4,722 | * | 5,688 | 3,437 |
| Pacific Cod | 1,211 | 1,133 | 1 | 2,345 | 1,229 |
| Pacific Ocean Pearch | 5,525 | 816 | * | 6,341 | 2,971 |
| Pollock | 1,154 | 533 | 2 | 1,689 | 358 |
| Rockfish ⁵ | 6,516 | 5,025 | 13 | 11,554 | 6,368 |
| Sablefish ⁴ | 2,420 | 1,843 | — | 4,263 | 12,082 |
| Skate | 293 | 77 | * | 370 | 56 |
| Soles | 2,037 | 742 | 3 | 2,782 | 1,686 |
| Turbot | 567 | 198 | — | 765 | 164 |
| Other Groundfish ⁶ | 425 | 148 | * | 573 | 135 |
| Groundfish Subtotal | 21,295 | 22,458 | 1,364 | 45,117 | 29,976 |

⁽¹⁾ *Fisheries Production Statistics of British Columbia 1985*, Table 5, p. 10-11.

⁽²⁾ Round weight and not including steelhead trout.

TABLE 2—CONT'D.

| Species | North ¹ Coast | South Coast | Fraser Area | Total | Landed Value (\$'000) |
|------------------------------|-----------------------------|----------------|----------------|----------------|-----------------------------|
| Abalone | 32 | 10 | — | 42 | 442 |
| Clams ⁷ | 90 | 2,842 | — | 2,932 | 3,294 |
| Crabs | 274 | 538 | 353 | 1,165 | 4,719 |
| Geoducks | 1,366 | 3,801 | — | 5,167 | 4,605 |
| Octopus | 9 | 25 | * | 34 | 82 |
| Oysters | — | 3,420 | — | 3,420 | 2,613 |
| Shrimp and Prawns | 133 | 858 | 201 | 1,192 | 4,559 |
| Scallops | * | 37 | * | 37 | 95 |
| Sea Cucumbers | — | 344 | 2 | 346 | 94 |
| Sea Urchins | — | 1,769 | 47 | 1,816 | 764 |
| Other Shellfish ⁸ | 3 | 227 | 3 | 233 | 267 |
| Shellfish Subtotal | 1,907 | 13,871 | 606 | 16,384 | 21,534 |
| Eulachons | — | — | 29 | 29 | 40 |
| Smelt | — | * | 1 | 1 | 2 |
| Sturgeon | * | 1 | 7 | 8 | 16 |
| Tuna ⁹ | — | 1 | — | 1 | 1 |
| Other ¹⁰ | — | 50 | * | 50 | 102 |
| Other Subtotal | * | 52 | 37 | 89 | 161 |
| TOTAL | 84,158 | 104,162 | 6,936 | 195,256 | 372,176 |

¹ Includes landings in the Taku/Stikine district.

² Excludes 1,016 tonnes of halibut valued at \$3,073,560 landed at U.S. ports.

³ Excludes 13,306 tonnes of hake valued at \$2,247,755 delivered to foreign vessels in co-operative fishing arrangements. An additional 10,554 tonnes was caught by foreign vessels in Canadian waters.

⁴ Reported in round weight.

⁵ Includes red, rock and bass, reedi, greenies, other rockfish, red snapper and silver perch.

⁶ Includes non-food fish, idiotfish and shark.

⁷ Includes horse clams.

⁸ Includes mussels, snails, squid and plankton.

⁹ Does not include 56 tonnes worth \$148,403 caught in U.S. waters and landed in Canada by Canadian fishermen.

¹⁰ Includes shad, wolf eels, anchovies and other fish.

* Less than 1 tonne reported.

Source: British Columbia, *Fisheries Production Statistics of British Columbia 1985*, Table 3, p. 5-6.

\$144.5 million in 1984 to \$246.3 million in 1985, a record 70% increase largely due to increased landings of sockeye, pink, and to some extent, chum salmon. Sockeye and pink salmon both commanded higher prices in 1985 than in the previous year. Sockeye in particular recorded the largest landed quantity, value and average price in recent history.⁽¹⁾ Preliminary estimates for 1986 reveal a small decline in landings of about 4%,

⁽¹⁾ *Fisheries Production Statistics of British Columbia 1985*, p. 8.

but an increase in landed value by the same amount, due to higher prices.⁽¹⁾ Although 1985 and 1986 were bumper years with landings passing a record 100,000 tonne level, harvests were expected to decline in 1987 and 1988.⁽²⁾

Natives also own or operate about 22% of commercial salmon fishing licences and 28% of herring fishing licences. Proportionately more seine vessels are owned or operated by natives than any other gear type, and approximately 30% of the total commercial salmon harvest is landed by native commercial fishermen. It was estimated that about one-third of the labour in the commercial fishing industry is made up of native citizens.⁽³⁾

Harvested by both purse seine and gillnet, Pacific herring are landed by two distinct fisheries which catch the fish at different stages of physical development. The roe and spawn-on-kelp fishery takes place in the spring, while the lesser valued food and bait fishery is generally during the fall or winter. In terms of landed value, the roe herring fishery, valued at \$63.1 million in 1985, is next to salmon in importance. Although the combined roe and food and bait herring landings experienced a decrease of 23% in landings in 1985 as a result of greatly reduced quotas, the landed value was up by 42% because of higher prices. About 13,000 tonnes of roe herring were harvested in 1986,⁽⁴⁾ the smallest amount since the first quota of 11,000 tonnes was set in 1971.

TABLE 3
SHARE OF SALMON LANDINGS BY SPECIES AND GEAR TYPES, 1985¹
(Round Weight in Tonnes)

| SPECIES | Gillnet Tonnes | Share % | Seine Tonnes | Share % | Troll Tonnes | Share % | Total Tonnes |
|--------------|-------------------|-------------|-----------------|-------------|-----------------|-------------|-----------------|
| Chinook | 525 | 9.6 | 733 | 13.4 | 4,211 | 77.0 | 5,469 |
| Sockeye | 13,461 | 42.6 | 14,735 | 46.7 | 3,373 | 10.7 | 31,569 |
| Coho | 857 | 9.6 | 1,410 | 15.7 | 6,710 | 74.7 | 8,977 |
| Pink | 4,012 | 10.6 | 25,996 | 69.0 | 7,692 | 20.4 | 37,700 |
| Chum | 6,211 | 26.3 | 15,769 | 66.7 | 1,666 | 7.0 | 23,646 |
| Steelhead | 152 | 75.2 | 33 | 16.3 | 17 | 8.5 | 202 |
| TOTAL | 25,218 | 23.4 | 58,676 | 54.6 | 23,669 | 22.0 | 107,563 |

¹ Includes salmon roe.

Source: Province of British Columbia, *Fisheries Production Statistics of British Columbia 1985*, Table 6, p. 12.

Groundfish are harvested by longline, trawl, troll and pots. Pacific halibut represented about 4% of the region's total landed value in 1985.⁽⁵⁾ A decade ago, halibut rivalled roe herring in terms of value, but slipped to a distant third by 1979.

⁽¹⁾ Department of Fisheries and Oceans, Economic and Commercial Analysis Directorate, *Canadian Fisheries: Landings*, Vol. 8, No. 12, December 1986, Table 7.

⁽²⁾ Canada, the Senate, *Proceedings of the Standing Senate Committee on Fisheries*, Issue No. 2, 7 November 1986, p. 41.

⁽³⁾ *Ibid.*, Issue No. 9, 24 November 1986, p. 20.

⁽⁴⁾ *Ibid.*, Issue No. 2, 7 November 1986, p. 19.

⁽⁵⁾ Including halibut landed at U.S. ports.

While harvests originating in Canadian waters and delivered to B.C. ports in 1985 increased by 19%, the landed value rose dramatically by over 48%, from \$7.2 million in 1984 to \$10.7 million. About 1,000 tonnes of halibut, valued at \$3.1 million, were also caught in Canadian waters and delivered to ports in the United States. Conservation initiatives taken by the Pacific Halibut Commission, which sets catch quotas, gear regulations and closures, are believed to have resulted in increased landings, particularly since 1982.

Although groundfish, excluding halibut, have never figured prominently on the West Coast, they have increased in importance, given that landed values have almost tripled since Canada extended its fisheries jurisdiction zone in 1977. Excluding Pacific hake delivered to foreign vessels in cooperative fishing arrangements, domestic groundfish landings in 1985 increased by 19%, from about 38,000 tonnes to over 45,000 tonnes, while total landed value increased by 40%, from \$21.4 million to \$30 million. Preliminary figures for 1986 show that the landed value for all groundfish, including halibut, should approach \$52 million.⁽¹⁾

Since invertebrates command relatively high prices in the market, fishermen have demonstrated an increasing interest in fishing these species.⁽²⁾ Landings of over 16,000 tonnes in 1985 represented a 26% increase over 1984, and reflected an overall trend of increased landings for these species, except for abalone. A landed value of \$21.5 million in 1985 represented about 5.7% of the region's total value, with geoducks, oysters and clams making up most of the catch.

THE RECREATIONAL FISHERY

Recreational (or sport) fishing in the region's tidal waters encompasses a wide variety of activities, including digging for clams, trapping crabs, diving for abalone, and angling for many species of fish such as halibut and lingcod. But unlike that on the East Coast, the sport fishery in this region is generally focused on salmon, particularly coho and chinook.⁽³⁾

During its hearings, the Committee heard numerous submissions by sport fishing groups: individual fishermen, recreational fishing organizations, commercial (charter) sport fishing operations, and groups of marina owners involved in the tourist industry. Often emphasized was the fishery's contribution to the region's economy and quality of life, as well as to its growth on the west coast of Vancouver Island, the central and northern coasts of the mainland, and in areas surrounding the Queen Charlotte Islands.⁽⁴⁾ With total licence sales of some 327,000 in 1985, approximately one in every ten adult B.C. residents is a tidal angler. Sport fishing is also believed to be the principal activity of most boaters in B.C.,⁽⁵⁾ and provides an extremely important income base to those who operate commercial resorts and charter operations.

Sport fishermen land about 4% of the total coast-wide catch of salmon. Although this would suggest that these fishermen do not take very many fish, this figure is

⁽¹⁾ *Canadian Fisheries: Landings*, Table 7.

⁽²⁾ Canada, the Senate, *Proceedings of the Standing Senate Committee on Fisheries*, Issue No. 2, 7 November 1986, p. 8.

⁽³⁾ *Ibid.*, p. 9.

⁽⁴⁾ *Ibid.*, Issue No. 9, 24 November 1986, p. 11.

⁽⁵⁾ *Ibid.*, p. 49-50.

somewhat misleading; in the protected inland waters of Georgia Strait, where most of the recreational fishing takes place, this fishery accounts for about 30.7% of the total catch of chinook and coho salmon since the sport fishery is usually allocated most of these preferred species. Coast-wide, sport fishermen are estimated to land about 40% of the chinook and 32% of the coho salmon.⁽¹⁾

THE NATIVE FISHERY

Salmon are also harvested by native people for food or subsistence purposes. In total, there are 192 native bands in B.C., representing 26 tribal councils on some 1,600 reserves. For centuries, the native population of B.C. built elaborate ceremonies, feasts, myths and art around the salmon so that this species has deep cultural and social roots. Historically, the fish have also been an important commodity of trade. About 60% of the native catch is landed in the Fraser River Basin, where about 40% of the province's native population resides,⁽²⁾ with the Skeena and Nass Rivers accounting for about 30%.⁽³⁾ As in the past, the native population depends heavily on fish as a dietary staple; about 4% to 6% of B.C. salmon is landed for native food purposes (mostly in inland areas).

DFO theoretically accords native food fishing first priority in the use of fish, subject only to the overriding needs of resource conservation, which implies leaving spawners to replenish stocks. But since the native fishery is inland, it is usually last in line on the migration gauntlet for salmon, after the commercial and recreational fisheries have taken their catch. Giving priority to the native fishery is therefore difficult, especially since the size of a total salmon stock is not really known until most fishing is completed. Sometimes the native fishery is restricted to one or two days.⁽⁴⁾

AQUACULTURE

During its hearings, the Committee heard a great deal of testimony on the expanding aquaculture industry in B.C. While cultivated fisheries resources are private property and are within provincial jurisdiction, the federal government also has jurisdiction over many aspects of aquaculture. The common property fishery (i.e., the traditional fishery), on the other hand, is exclusively under federal jurisdiction. At present, the aquaculture industry is based primarily on rainbow trout,⁽⁵⁾ Pacific oyster, and chinook and coho salmon.

Current interest in fish and shellfish culturing is surging; the extent of this is seen by the number of investigative permits authorized, as shown in Table 4. The Committee learned that salmon farming in particular had entered a period of rapid and dramatic

⁽¹⁾ Department of Fisheries and Oceans, Economic Analysis and Statistics Division, 15 June 1987.

⁽²⁾ Canada, the Senate, *Proceedings of the Standing Senate Committee on Fisheries*, Issue No. 9, 24 November 1986, p. 67.

⁽³⁾ N. Schuber, *The Indian Food Fishery of the Fraser River: Catch Summary 1951 to 1982*, Canadian Data Report of Fisheries and Aquatic Sciences, No. 412, October 1983, p. 2, quoted in Sharon O'Brien, "Undercurrents in International Law: A Tale of Two Treaties," *Canada-United States Law Journal*, Vol. 9, No. 1, 1985, p. 13.

⁽⁴⁾ Canada, the Senate, *Proceedings of the Standing Senate Committee on Fisheries*, Issue No. 2, 7 November 1986, p. 19.

⁽⁵⁾ Trout farmers are mainly hobby farmers.

TABLE 4
AQUACULTURE IN BRITISH COLUMBIA, FARM SITES
(OPERATION AND INVESTIGATION), AUGUST 1987

| Location | Operate Farm | Investigate Site |
|-------------------------|--------------|------------------|
| <i>North Coast</i> | | |
| Finfish | | |
| Approved | 2 | 27 |
| Applied for | 7 | 53 |
| Shellfish | | |
| Approved | 3 | 0 |
| Applied for | 0 | 0 |
| <i>Mid Coast</i> | | |
| Finfish | | |
| Approved | 0 | 2 |
| Applied for | 0 | 35 |
| Shellfish | | |
| Approved | 1 | 0 |
| Applied for | 1 | 0 |
| <i>Vancouver Island</i> | | |
| Finfish | | |
| Approved | 68 | 125 |
| Applied for | 82 | 132 |
| Shellfish | | |
| Approved | 266 | 3 |
| Applied for | 152 | 6 |
| <i>Lower Mainland</i> | | |
| Finfish | | |
| Approved | 53 | 8 |
| Applied for | 44 | 30 |
| Shellfish | | |
| Approved | 91 | 3 |
| Applied for | 36 | 5 |

Source: British Columbia, Ministry of Agriculture and Fisheries, "British Columbia Aquaculture Industry: Update", Aquaculture Information Bulletin No. 3-1, undated, Figure 1, p. 7.

growth. In 1979, only three or four salmon farms existed, but by March 1984, this number had expanded to 10. By August 1987, 123 tenures had been issued to operate salmon farms in B.C. That number could more than double within the year, with most of the proposed sites being located on or accessed directly from Vancouver Island.

Salmon farmers specialize in the so-called "growout" phase of rearing salmon: smolts are acquired from a hatchery, raised in net pens anchored in protected inlets and coves and fed prepared diets until they reach marketable size. A significant

development in this industry will be the eventual production of eggs from private broodstock. Prior to 1985, the eggs provided to farmers were usually those in excess of the needs of DFO enhancement hatcheries, but by 1986, there were between 12 and 15 sources of private broodstock.

Salmon farms in B.C. are believed to represent a direct capital investment of some \$100 million. The sudden surge of interest during the 1980s can be attributed largely to successes in Norway, where the salmon farming industry was reported to provide returns of 25% on investment. Activity is currently spurred on by a considerable amount of foreign investment in all sectors, from actual farming to equipment manufacturing. Operating farms were said to provide direct employment for some 375 people and spend about \$50 million on services and supplies annually.⁽¹⁾ A number of witnesses hoped that the advent of such developments in aquaculture would broaden the economic base and growth potential of the province's coastal and island communities.

In 1985, 12 companies reported production totalling 120 tonnes worth \$820,000 (Table 5).⁽²⁾ Production is expected to grow significantly as more farms begin to market their fish. Of the two species of salmon farmed, coho is reputed to be easier to raise, but chinook is expected to command a higher price because it can reach a larger size.⁽³⁾ The B.C. Salmon Farmers' Association, an organization incorporated in 1984 to serve as a producers' association in furthering the interests of the industry, conservatively estimated that production would increase from some 500 tonnes in 1986 to about 40,000 tonnes by 1990.⁽⁴⁾

TABLE 5
BRITISH COLUMBIA SALMON AQUACULTURE PRODUCTION, 1979-1985¹

| | COHO | | CHINOOK | | TOTAL PRODUCTION | |
|------|----------------------|-------------------|----------------------|-------------------|----------------------|-------------------|
| | Quantity (Tonnes) | Value (\$'000) | Quantity (Tonnes) | Value (\$'000) | Quantity (Tonnes) | Value (\$'000) |
| 1979 | 41 | 157 | — | — | 41 | 157 |
| 1980 | 157 | 898 | — | — | 157 | 898 |
| 1981 | 176 | 985 | — | — | 176 | 985 |
| 1982 | 230 | 908 | 43 | 228 | 273 | 1,136 |
| 1983 | 73 | 350 | 55 | 358 | 128 | 708 |
| 1984 | 64 ² | 306 | 43 | 396 | 107 | 702 |
| 1985 | 66 ² | 395 | 54 | 425 | 120 | 820 |

¹ Source: British Columbia Annual Fisheries Production Statistics and British Columbia Commercial Fish Farm Statistics.

² Includes an unspecified amount of marine pen-reared rainbow trout.

Source: British Columbia, *Fisheries Production Statistics of British Columbia 1985*, Table 29, p. 32.

⁽¹⁾ B.C. Salmon Farmers' Association, brief submitted to the Committee, 24 November 1986, p. 10.

⁽²⁾ Production decreased in 1983 and 1984 as the result of the implementation of a government broodstock incentive program, where farmers held fish for reproduction.

⁽³⁾ *Production Statistics of British Columbia 1985*, p. 32.

⁽⁴⁾ B.C. Salmon Farmers' Association, brief submitted to the Committee, 24 November 1986, p. 10.

The cultivation of oysters, which is a much less demanding activity than salmon farming, also experienced impressive growth in recent years (Table 6).

TABLE 6
BRITISH COLUMBIA OYSTER AQUACULTURE PRODUCTION, 1974-1985

| | Production ¹ (Tonnes) | Landed Value (\$'000) |
|-------------------|-------------------------------------|--------------------------|
| 1974 | 3,930 | 880 |
| 1975 | 3,246 | 883 |
| 1976 | 3,245 | 887 |
| 1977 | 2,998 | 981 |
| 1978 | 2,793 | 1,021 |
| 1979 | 2,231 | 893 |
| 1980 | 1,922 | 1,134 |
| 1981 ² | 1,415 | 1,030 |
| 1982 ² | 1,579 | 981 |
| 1983 ² | 2,453 | 1,554 |
| 1984 ² | 2,897 | 2,109 |
| 1985 ² | 3,420 | 2,613 |

¹ 1974-1980 production data were provided by the Department of Fisheries Oceans and 1981 — 1985 data were provided by the Shellfish Management Development Unit, Marine Resources Section.

² Includes a small amount of wild oyster harvest from picking permits.

Source: British Columbia, *Fisheries Production Statistics of British Columbia 1985*, Table 28, p. 31.

Although current interest in aquaculture centres on salmon, and, to a lesser extent, oysters, short-term impoundment operations are also carried out each spring in the herring spawn-on-kelp industry, and experimental operations are being undertaken by DFO on such species as sablefish, mussels and abalone.

CHAPTER THREE

The Processing Sector and Primary Markets

GENERAL DESCRIPTION

Commercial fishing and processing, the fourth largest primary industry in B.C., and the basic economic activity in many communities outside the industrial triangle of Vancouver, Victoria and Nanaimo, contributed about 1.4% of the provincial gross domestic product in 1985 and nearly 30% of the wholesale value of total Canadian marine fish production.⁽¹⁾ Commercial harvesting and processing in B.C. employs approximately 20,000 people full-time and part-time.⁽²⁾ Because of the multiplier effect, it has been estimated that each direct job in the industry generates another job in the economy, with economic spinoffs extending to people who manufacture cans, plastic bags, cardboard boxes, etc., or who transport fish products to domestic and foreign markets.

The United Fishermen and Allied Workers Union (UFAWU) (7,000 members) and the Native Brotherhood of B.C. (1,200 members) are the bargaining agents for both shoreworkers and fishermen. Minimum prices for net caught salmon and herring are negotiated before each fishing season between these organizations representing the fishermen, and the Fisheries Council of British Columbia (FCBC), representing the processors.⁽³⁾ In other fisheries, prices are determined in response to market conditions. For example, the price of halibut is determined in auction markets such as the one in Prince Rupert, or through direct negotiations between fishermen and buyers. Fishermen in B.C. have also formed cooperatives such as the Prince Rupert Fishermen's Cooperative Association.

In recent years, the industry trend has been away from vertical integration (i.e., processors' ownership of their own fishing fleets). At present, ownership of the fleet is widely dispersed among individual vessel owners, although it can be argued that financing and other arrangements between processors and fishermen can bind a vessel's catch to a company as closely as if the vessel were directly owned.⁽⁴⁾ Although fish

⁽¹⁾ *Fisheries Production Statistics of British Columbia 1985*, p. 1.

⁽²⁾ Auditor General, *Report 1986*, para. 10.18.

⁽³⁾ Canada, the Senate, *Proceedings of the Standing Senate Committee on Fisheries*, Issue No. 4, 17 November 1986, p. 12.

⁽⁴⁾ *Ibid.*

processing is characterized by a large number of processing plants scattered along the coast, the activity is geographically centralized in the lower mainland (Table 7).

The Committee learned that in their attempts to revitalize the sector following poor market demand and operating results between 1979 and 1983, fish processors had consolidated facilities, streamlined operations and closed unprofitable plants and canneries, especially along the northern coast. During this difficult period, corporate mergers increased the degree of industrial concentration. Spokesmen for the UFAWU suggested that fish processing in B.C. was in effect "monopolized." For example, one company alone was believed to process about half of all the canned salmon produced.⁽¹⁾ It was estimated that the FCBC, a trade association formed in 1984 to represent the interests of nine processing companies, accounted for over 80% of the total fish processed.

TABLE 7
NUMBER OF BRITISH COLUMBIA FISH PROCESSING FACILITIES BY
GEOGRAPHIC REGION, 1986¹

| Region | Canning only | Cold Storage only | Canning and Cold Storage | Plant Only | Total Plants |
|-----------------------------|-----------------|-------------------------|-----------------------------------|---------------|-----------------|
| Lower Mainland | 2 | 47 | 5 | 25 | 79 |
| Southern Vancouver Island | 1 | 28 | 2 | 31 | 62 |
| West Coast Vancouver Island | — | 4 | — | 2 | 6 |
| Northern Vancouver Island | 1 | — | — | 2 | 3 |
| Sunshine Coast | — | 3 | — | 6 | 9 |
| Central Coast | — | 1 | — | 1 | 2 |
| North Coast/ Prince Rupert | — | 5 | 4 | 1 | 10 |
| Queen Charlotte Islands | — | 2 | — | — | 2 |
| Interior of B.C. | — | 1 | — | — | 1 |
| TOTAL | 4 | 91 | 11 | 68 | 174 |

¹ Does not include vessels that were licensed to process or companies that leased space in licensed facilities. Sport fish canning facilities are included.

Source: British Columbia, *Fisheries Production Statistics of British Columbia 1986*, Table 35, p. 46.

THE VALUE OF PRODUCTION BY SPECIES

The major processing methods on the West Coast include canning, freezing, preparation for the fresh fish market, smoking and roe extraction. Canning and freezing are, however, dominant, mainly because salmon, the major species fished, is perishable and harvests are highly seasonal and variable. While fish processing usually averages annual wholesale values of about \$500 million, roughly doubling the landed

⁽¹⁾ *Ibid.*

value of catches, record salmon landings in 1985 resulted in a subsequent wholesale value of \$726 million, an increase of 55%.

Over the years, shifts in the values of salmon by product type (e.g., canned, frozen, smoked) have occurred because of the variability of harvest volumes and species landed. The five species of salmon are close but imperfect substitutes for each other; some are more suitable for canning, such as sockeye and pink salmon, while others are better frozen. Differentiation is also based on the colour and consistency of flesh, which can vary within a species and between species. Salmon production recorded an 85% increase in value in 1985, due mainly to an increase in canned salmon, which accounted for 50% of the total product mix (Table 8). The region's salmon harvest consisted, in ascending order of wholesale value for 1985, of sockeye, pink, chum, coho, and chinook.

TABLE 8
PRODUCTION AND UTILIZATION OF SALMON, 1985

| All Salmon ¹ | Quantity | | Value (\$'000) |
|-----------------------------|-------------------|----------|-------------------|
| | (48-lb. cases) | (Tonnes) | |
| Canned | 1,900,479 | | 258,646 |
| Fresh round | — | 101 | 273 |
| Fresh dressed | — | 2,679 | 13,864 |
| Frozen round | — | — | — |
| Frozen dressed | — | 35,481 | 204,721 |
| Frozen steaks | — | 260 | 1,926 |
| Salted | — | 790 | 6,625 |
| Smoked | — | 747 | 11,547 |
| Salmon roe ² | — | 2,102 | 12,019 |
| Other specialty products | — | — | 385 |
| Other ³ | — | — | 2,237 |
| TOTAL | — | — | 512,243 |

¹ Includes steelhead trout and values for products such as offal, oil and meal which could not be allocated to particular species. Also included are the value of items where less than three companies are reported.

² Includes roe not broken down by species.

³ Includes offal, offal meal, oil, heads, bait, milts, other products and the value of items where less than three companies reported.

Source: British Columbia, *Fisheries Production Statistics of British Columbia 1985*, Table 10, p. 18.

As shown in Table 9, the total wholesale value for herring in 1985 was \$103.1 million. Food and bait production was less significant than roe herring, accounting for only 3% of total value. Food products such as kippered snacks and dry salted, pickled and herring fillets, valued at \$910,000, represented only 1% of the total wholesale value for this species.

TABLE 9
LANDINGS AND PRODUCTS FOR HERRING, 1985

| Herring | Quantity (Tonnes) | Value (\$'000) |
|------------------------------|----------------------|-------------------|
| Landed ¹ | 25,955 | 63,105 |
| <u>Processed</u> | | |
| Fresh | 60 | 27 |
| Bait, fresh or frozen | 937 | 2,012 |
| Frozen for food | 80 | 68 |
| Body and offal oil | 452 | 242 |
| Body and offal meal | 4,551 | 2,124 |
| Roe ² | 3,599 | 91,792 |
| Spawn-on-kelp | 188 | 5,699 |
| Other ³ | — | 1,168 |
| TOTAL WHOLESALE VALUE | — | 103,132 |

¹ Includes herring spawn-on-kelp

² Includes mature and immature roe

³ Includes kippered snacks, pickled, dry salted, carcasses for export, fillets and other herring products.

Source: British Columbia, *Fisheries Production Statistics of British Columbia 1985*, Table 30, p. 35.

TABLE 10
LANDINGS AND PRODUCTS FOR HALIBUT, 1985

| Halibut | Quantity (Tonnes) | Value (\$'000) |
|------------------------------|----------------------|-------------------|
| Landed (B.C. Ports) | 3,687 | 10,704 |
| <u>Processed</u> | | |
| Fresh dressed | 1,652 | 5,958 |
| Frozen dressed | 2,026 | 9,003 |
| Fillets, frozen | 92 | 607 |
| Steaks, frozen | 12 | 107 |
| Other ¹ | — | 48 |
| TOTAL WHOLESALE VALUE | — | 15,723 |

¹ Includes fresh fillets, blocks and other halibut products.

Source: British Columbia, *Fisheries Production Statistics of British Columbia 1985*, Table 30, p. 34.

Halibut production in 1985, valued at \$15.7 million (Table 10), increased by 26%. Although 57% of this total was frozen dressed halibut, fresh dressed halibut increased its share of production from 29% in 1984 to 38% in 1985. As shown in Table 11, production for other species of groundfish such as rockfish, sablefish and dogfish has risen considerably in recent years. Very little groundfish is canned.

TABLE 11
COMPARATIVE WHOLESALE VALUES OF MAJOR GROUNDFISH SPECIES
OTHER THAN HALIBUT, 1983-1985

| Species | 1983 (\$'000) | 1984 (\$'000) | 1985 (\$'000) |
|-------------------------------|------------------|------------------|------------------|
| Sole | 4,093 | 4,913 | 5,189 |
| Rockfish ¹ | 11,828 | 14,663 | 18,501 |
| Pacific Cod | 7,452 | 7,038 | 3,590 |
| Ling Cod | 3,814 | 3,931 | 8,853 |
| Sablefish | 7,447 | 8,829 | 14,889 |
| Flounder | 58 | 74 | 73 |
| Skate | 163 | 120 | 131 |
| Pollock | 2,372 | 1,485 | 2,023 |
| Turbot | 1,124 | 1,246 | 1,526 |
| Hake ² | 400 | 649 | 837 |
| Dogfish | 836 | 858 | 1,809 |
| Other groundfish ³ | 2,572 | 3,247 | 3,311 |
| TOTAL | 42,159 | 47,053 | 60,732 |

¹ Includes Pacific ocean perch, red snapper and other rockfish.

² Excludes over-the-side sales to foreign vessels in co-operative fishing arrangements.

³ Includes other groundfish, portions, sticks and specialties, and groundfish meal, oil and solubles.

Source: British Columbia, *Fisheries Production Statistics of British Columbia 1985*, Table 25, p. 28.

Wholesale values for invertebrates totalled \$27.9 million in 1985, and according to value, comprised clams (including geoducks) 34%; crabs, 21%; shrimp and prawns, 19%; oysters, 11%; and sea urchins, 11% (Table 12). Abalone, clams, geoducks, mussels and prawns were the only products to decrease in terms of value between 1984 and 1985. All other species accounted for the remaining 4%.

TABLE 12
COMPARATIVE WHOLESALE VALUES OF MAJOR SHELLFISH SPECIES,
1983-1985

| Species | 1983 (\$'000) | 1984 (\$'000) | 1985 (\$'000) |
|--------------------|------------------|------------------|------------------|
| Abalone | 590 | 560 | 480 |
| Clams ¹ | 2,686 | 5,010 | 4,859 |
| Geoducks | 4,202 | 5,175 | 4,743 |
| Crabs | 3,941 | 5,639 | 5,942 |
| Octopus | 97 | 110 | 121 |
| Oysters | 1,599 | 2,483 | 2,966 |
| Shrimp | 1,308 | 2,173 | 2,555 |
| Prawns | 2,270 | 2,886 | 2,880 |
| Squid | 13 | 25 | 120 |
| Mussels | 4 | 3 | — |
| Scallops | 23 | 114 | 128 |
| Sea Urchins | 935 | 1,774 | 2,934 |
| Other | 183 ² | 33 ³ | 151 ³ |
| TOTAL | 17,851 | 25,985 | 27,879 |

¹ Includes horse clams.

² Other shellfish.

³ Includes sea cucumbers and other shellfish.

Source: British Columbia, *Fisheries Production Statistics of British Columbia 1985*, Table 27, p. 30.

PRIMARY MARKETS FOR PACIFIC COAST FISHERY PRODUCTS

Table 13 summarizes wholesale values and provides a breakdown of exports by fish species. In short, the West Coast fishing industry is very dependent on exports, the total value of which was approximately 55% of the total wholesale value of production in 1985. Generally speaking, these exports go to countries which make up only 12.8% of the world's population, but which consume 32.5% of the world's total supply of available food fish.

A. Markets for Salmon

Salmon products are relatively expensive in comparison with product equivalents or substitutes; world demand is therefore concentrated in countries with relatively high per capita incomes. As shown in Figure 2, the major markets for B.C.'s canned salmon have been the domestic market, accounting for about 50% of all canned salmon sales by weight, followed by the United Kingdom, continental Europe, Australia and New Zealand. While half of all canned salmon was consumed in Canada, about 85% of the frozen salmon produced was exported to such countries as France, Japan, the United

States and Sweden. About 20% of total frozen salmon production was exported to EEC countries, excluding France.

Markets for fresh salmon, a very small proportion of total salmon production on the West Coast, are mainly the domestic market (about 40% of total production in 1985) and the United States market (about 50% of total exports). About one-third of the smoked salmon produced is exported to such countries as the United States (41% of exports in 1985), Japan (31%) and Australia (27%). Most salmon roe products are exported to Japan.

TABLE 13
PRODUCTION AND FISH PRODUCT EXPORTS BY SPECIES, 1985

| Species | Total Production Value (\$'000) | Fish Product Weight (Tonnes) | Exports Value (\$'000) |
|----------------------------|---------------------------------------|------------------------------------|------------------------------|
| Salmon ¹ | 512,243 | 43,795 ² | 267,677 |
| Herring | 103,132 | 4,873 | 85,389 |
| Groundfish ³ | 76,457 | 17,943 | 31,549 |
| Invertebrates ⁴ | 27,879 | 2,318 | 11,576 |
| Other | 470 | 256 | 195 |
| TOTAL³ | 720,181 | 69,185 | 396,386 |

¹ May include some Atlantic salmon production.

² 611,092 48-lb. cases.

³ Excludes halibut landed by B.C. fishermen at United States ports and hake delivered to foreign vessels in cooperative fishing arrangements. Includes dogfish.

⁴ Includes sea cucumbers.

Sources: British Columbia, *Fisheries Production Statistics of British Columbia 1985*, Table 1, p. 2; 1985 *Fish Product Exports of British Columbia*, p. 1.

B. Markets for Other Products

Markets for other fish species are generally narrower. Herring roe is destined almost exclusively for the lucrative Japanese market, where it is further processed and marketed as kazunoko, a gourmet item associated with religious festivals or celebrations. The less valued food and bait herring products largely supply local demand.

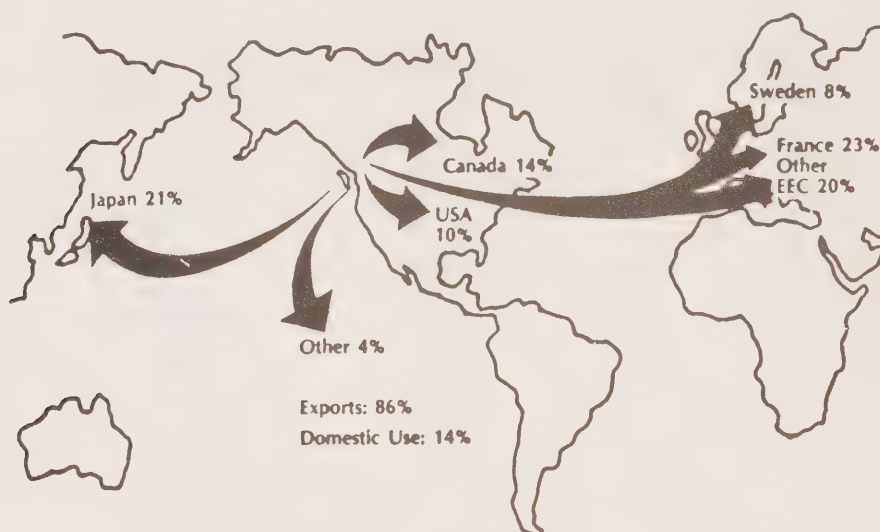
In comparison with the products of the Canadian Atlantic fishery, which are sold world-wide, the region's small groundfish production goes mainly to the local domestic market and the adjacent Western United States. Some direct sales have also been made to foreign factory ships operating within the 200-mile limit; in the past these have involved low valued and perishable species. In 1985, 13,306 tonnes of hake valued at \$2.2 million were purchased over-the-side by Poland from Canadian fishermen.⁽¹⁾

⁽¹⁾ *Fisheries Production Statistics of British Columbia 1985*, Table 26, p. 29.

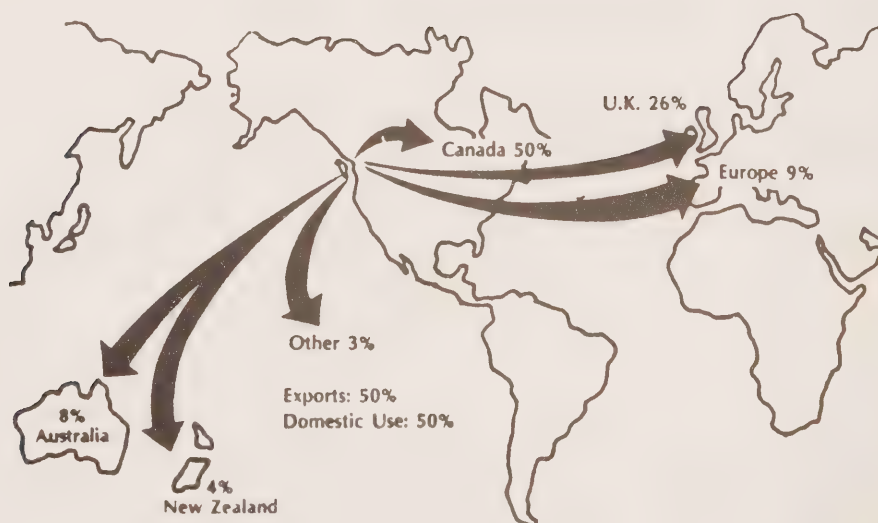
Japan is the major market for abalone and geoducks. Most B.C. oysters are sold in local markets in the fresh form. It is difficult to generalize about the markets for the region's remaining products.

**FIGURE 2 — DESTINATION OF B.C. FROZEN AND CANNED SALMON
(1980-1984 AVERAGE SALES BY WEIGHT)**

Sales of frozen salmon



Sales of canned salmon



Source: FCBC, *Trends in the Commercial Fishing Industry of British Columbia*, Vancouver, March 1986, p. 9.

CHAPTER FOUR

Marketing Trends and Challenges

BACKGROUND

Only a decade or two ago, fish had a dull image. It was something to eat grudgingly on Friday or when the budget was too strapped for a sirloin. Various factors, however, have conspired to lift it from a food associated with penance to an everyday staple, and even a gourmet treat.

(*New York Times*, 1 March 1987, section 3, p. 1.)

Changing consumer tastes and preferences have spurred the demand for seafood. As well, the concern for a more healthful diet has prompted consumers to reduce their intake of red meats and turn to substitute protein foods, notably fish, that are low in calories and fat. This trend is particularly evident in industrialized countries, which also happen to be the principal markets for West Coast fishery products. Development of more efficient transportation and handling systems has significantly increased the penetration of inland markets. All these factors have pushed the demand for seafood well beyond the level that existing supply can meet. In the United States, for instance, per capita seafood consumption increased from 10.9 pounds (4.9 kilograms) in edible weight in 1966, to 14.5 pounds (6.6 kilograms) in 1985,⁽¹⁾ and it is projected to approach 30 pounds (13.6 kilograms) by the year 2000. In comparison, annual poultry consumption is at 72.7 pounds (33 kilograms) per capita, and beef, which used to be in the 80-pound range, is now at 75.8 pounds (34.4 kilograms). Even the most optimistic scenario, however, would not show per capita seafood consumption as close to that of poultry or beef.

One witness told the Committee that the disastrous fluctuations in demand-supply balance that have ailed the fishing industry in the past are probably over, and demand will likely continue to outstrip supply from now on.⁽²⁾

⁽¹⁾ United States, Department of Commerce, *Fisheries of the United States, 1985*, Current Fisheries Statistics No. 8380, April 1986, p. 79.

⁽²⁾ Canada, the Senate, *Proceedings of the Standing Senate Committee on Fisheries*, Issue No. 10, 2 December 1986, p. 19.

Canada's major markets, namely the United States, Japan and Western Europe, are now and in the foreseeable future characterized by supply shortages, strong consumer demand and relatively high prices. Since these markets are far more profitable than those in the rest of the world, the inevitable consequence, the entrance of seafood supplies from non-traditional sources, has already begun.

SUPPLY-DEMAND TRENDS

A. The World Supply Picture

The total world fish catch, which grew at a rate of 5% annually during the 1950s and 1960s, has sharply declined to around 1% growth per annum. At this rate, world fish production will have increased from 75 million tonnes in 1982⁽¹⁾ to 90 million tonnes by the year 2000. On the other hand, world demand for food fish could reach 93 million tonnes by that year. In 1982, 73% or 55 of the 75 million tonnes world fish catch were used for human food. At the same usage, 127 million tonnes of fish catch will be needed to satisfy the demand for 93 million tonnes food fish in 2000.

Whether there will be sufficient resources to meet this future demand is highly doubtful. The rate of increase in the world fish catch has dropped sharply because known stocks of fish have either been fully exploited or are being excessively harvested. The 1977 extension of the coastal nations' fisheries jurisdictions to 200 miles now has worldwide approval. Over 100 coastal states have assumed control of 99% of the total marine fishery resources of the world, in marked contrast to just a decade ago, when a handful of powerful maritime countries dominated the world fishing industry. The conservation and development of the oceans' fish resources have now become the responsibility, jointly to some extent, but separately for the most part, of these coastal countries. Along with this responsibility came greater opportunities for these coastal states, both developed and developing, to reap the full benefit of the marine resources off their shores. In this regard, Canada has played a lead role in instituting sound resource management practices which have earned the respect of other maritime countries.

B. Coping with the Growing Demand for Seafood

Accessing or creating supply will pose the greatest challenge for the world's fish producers in meeting the expanding demand for seafood in the next decade and beyond. The equation appears simple but the permutations are highly complex, considering the diverse markets, each with its inherent consumer preferences.

There must be dramatic improvements in the exploitation of existing fishery resources, particularly by producers who have so far concentrated on western industrialized markets and to some extent Japan. Present methods of producing traditional product forms from raw fish for these markets result in tremendous waste which, if allowed to continue, will make it even more difficult for supply to meet demand.

Significant strides in proper handling and fast and efficient modes of transporting seafoods have made possible the rapid introduction of new, exotic fish species into the

⁽¹⁾ Food and Agriculture Organization (FAO) of the United Nations, 1984.

market place. The outstanding market successes of hitherto unknown species, such as orange roughy and hoki from New Zealand, clearly indicate that there is much room for non-traditional species of Canadian fish in existing markets.

As the demand for seafood continues to exceed supply, there will be a need for new product forms. Intensified consumer interest in seafood, both its nutrition and its taste, should spur product research and development.

The next decade should bring substantial inflows of seafood supplies from marine and freshwater aquaculture operations. Aquaculturists are being challenged to develop a markedly expanded list of finfish and shellfish species in order to narrow the gap between supply and demand.

TABLE 14
FISH CONSUMPTION IN PRIMARY MARKETS, 1980-1982

| Market | Population (millions) | Estimated Liveweight Equivalent | | Tonnage of Fish Required (000s tonnes) | % of Total Fish Supply |
|----------------------|--------------------------|------------------------------------|-------------------|--|---------------------------------|
| | | Average per capita consumption | | | |
| | | Kilograms | Pounds | | |
| <i>North America</i> | | | | | 8.0 |
| Canada | 24.9 | 21.4 | 47.2 ¹ | 533 | |
| U.S. | 234.2 | 16.6 | 36.6 ² | 3,888 | |
| <i>Europe</i> | | | | | 5.6 |
| West Germany | 61.4 | 8.4 | 18.5 | 516 | |
| France | 54.4 | 24.3 | 53.6 | 1,322 | |
| Sweden | 8.3 | 32.3 | 71.2 | 268 | |
| U.K. | 56.3 | 17.5 | 38.6 | 985 | |
| <i>Australasia</i> | | | | | 19.0 |
| Japan | 119.3 | 86.0 | 189.6 | 10,234 | |
| Australia | 15.0 | 14.9 | 32.8 | 224 | |
| New Zealand | 3.2 | 9.6 | 21.2 | 31 | |
| MARKETS FIGURES: | 577 | 31.2 | 68.7 | 18,001 | 32.5 |
| WORLD FIGURES: | 4,500 | 12.3 | 27.1 | 55,350 | 100.0 |

¹ Equivalent to 13.8 pounds edible meat.

² Equivalent to 12.7 pounds edible meat.

Note: Edible meat equivalence not available for other countries.

Source: United States, Department of Commerce, *Fisheries of the United States, 1985*, Current Fisheries Statistics No. 8380, April 1986, p. 81, 82.

C. Trends in Primary Markets

Table 14 shows that the West Coast's primary export markets registered an average per capita fish consumption in 1980-1982 of 31.2 kilograms or 68.7 pounds, live weight equivalent, compared to the world average of 12.3 kilograms or 27.1 pounds.

1. North America

Interestingly, North America has emerged not only as the most lucrative market for seafood but also as the greatest marketing challenge to the world's seafood producers. It must be noted that around three kilograms of fish are needed to deliver one kilogram of edible seafood meat to the American consumer. Clearly, this is one of the main reasons for the high prices of seafood in the United States.

TABLE 15

ANNUAL PER CAPITA CONSUMPTION OF FISH AND SHELLFISH IN THE UNITED STATES, 1982-1985

| Year | Population (Millions) | Fresh/Frozen (Pounds) | Canned (Pounds) | Cured (Pounds) | Total (Pounds) |
|------|--------------------------|--------------------------|--------------------|-------------------|-------------------|
| 1982 | 229.9 | 7.7 | 4.3 | .3 | 12.3 |
| 1983 | 232.0 | 8.0 | 4.8 | .3 | 13.1 |
| 1984 | 234.8 | 8.5 | 4.9 | .3 | 13.7 |
| 1985 | 237.0 | 9.0 | 5.2 | .3 | 14.5 |

Note: Consumption figures refer only to fish and shellfish entering commercial channels, and do not include consumption of recreationally caught fish and shellfish, which since 1970 is estimated at 3 to 4 lbs. (edible meat) per person annually. The figures are calculated on the basis of raw edible meat, i.e., excluding bones, viscera, shells, etc.

Source: United States, Department of Commerce, *Fisheries of the United States, 1985*, Current Fishery Statistics No. 8380, April 1986, p. 79.

TABLE 16

VALUE OF UNITED STATES FISH IMPORTS AND EXPORTS, 1977 AND 1986 (\$ Millions U.S.)

| Products | Imports | | Exports | | Trade Deficit | |
|--------------------|---------|-------|---------|-------|---------------|-------|
| | 1977 | 1986 | 1977 | 1986 | 1977 | 1986 |
| Edible | 2,078 | 4,813 | 473 | 1,290 | 1,605 | 3,523 |
| Non-edible | 555 | 2,813 | 47 | 66 | 508 | 2,747 |
| TOTAL ¹ | 2,634 | 7,626 | 520 | 1,356 | 2,113 | 6,270 |

¹ Totals are rounded numbers.

Source: United States, Department of Commerce, *Fisheries of the United States, 1986*, Current Fisheries Statistics No. 8385, April 1987, p. 53, 64.

After Japan, the United States ranks as the second largest fish importer in the world. In 1986, the Americans imported approximately 80% of their domestic fish requirements; this significantly increased their fishery products trade deficit, inclusive of non-edible fish products, from about \$2.1 billion in 1977 to \$6.3 billion (Table 16).

While Canada has improved its position as the leading single country seafood supplier of the United States, South America and Asia have registered further growth in their shares of this huge market.

Canada's share of the United States market tonnage of edible fishery products grew by 9.5%, from 22.0% in 1977 to 24.1% in 1986, while South American suppliers almost doubled their share from 7.0% in 1977 to 13.3% in 1986 (Table 17). Asia's share grew from 29.9% to 33.8% over the same period. The Canadian market share growth resulted primarily from the decline in European groundfish supplies.

TABLE 17
UNITED STATES IMPORTS OF EDIBLE FISHERY PRODUCTS BY REGION,
1977 AND 1986

| Region | 1977 | | 1986 | |
|---------------------|-------------------|----------------------------|-------------------|----------------------------|
| | Tonnes (‘000s) | Percentage Distribution | Tonnes (‘000s) | Percentage Distribution |
| Canada | 217.1 | 22.0 | 325.2 | 24.1 |
| Central America | 125.8 | 12.7 | 114.2 | 8.4 |
| South America | 69.4 | 7.0 | 179.6 | 13.3 |
| EEC | 75.6 | 7.7 | 102.4 | 7.6 |
| Other Europe | 142.6 | 14.4 | 109.4 | 8.1 |
| Asia | 295.4 | 29.9 | 456.7 | 33.8 |
| Australia & Oceania | 36.2 | 3.7 | 28.3 | 2.1 |
| Africa | 25.3 | 2.6 | 35.8 | 2.6 |
| TOTAL | 987.4 | 100.0 | 1,351.6 | 100.0 |

Based on information contained in United States, Department of Commerce, *Fisheries of the United States, 1986*, Current Fisheries Statistics No. 8385, April 1987, p. 55; and United States, Department of Commerce, *Fisheries of the United States, 1977*, Current Fisheries Statistics No. 7500, April 1978, p. 40.

As Americans have become more conscious about health, nutrition and fitness, their per capita consumption of red meats has declined in favour of chicken, and to some extent, fish (Table 18).

The phenomenal expansion of poultry consumption can be largely attributed to the profitability of chicken production. On the other hand, the cost of producing fishery products will likely continue to escalate with the increasing shortage in supply.

According to market data derived from the Fisheries Council of Canada, per capita fish consumption in Canada has not been nearly as impressive as in the United States. Table 19 shows that Canadian per capita consumption of seafood increased

TABLE 18

UNITED STATES MEAT AND FISH CONSUMPTION ESTIMATES, 1985-1986

| Food | 1985 | | 1986 | | Percentage Change |
|---------|-------------|----------|-------------|----------|-------------------|
| | (Kilograms) | (Pounds) | (Kilograms) | (Pounds) | |
| Beef | 35.9 | 79.1 | 34.4 | 75.8 | -4.2 |
| Pork | 28.2 | 62.2 | 27.0 | 59.5 | -4.3 |
| Poultry | 31.5 | 69.4 | 33.0 | 72.7 | +4.8 |
| Fish | 6.6 | 14.5 | 6.7 | 14.8 | +1.5 |

Source: Department of Fisheries and Oceans, Economic and Commercial Analysis Directorate, 1987.

TABLE 19

CANADIAN ANNUAL PER CAPITA CONSUMPTION OF FISH AND SHELLFISH, 1982-1985

| Year | Fresh/Frozen | | Canned | | Cured | | Total | |
|------|--------------|-------|--------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | (kg) | (lb.) | (kg) | (lb.) | (kg) | (lb.) | (kg) | (lb.) |
| 1982 | 4.23 | 9.32 | 1.78 | 3.92 | 0.24 | 0.53 | 6.25 | 13.77 |
| 1983 | 4.27 | 9.41 | 2.05 | 4.52 | 0.11 | 0.24 | 6.43 | 14.17 |
| 1984 | 4.28 | 9.43 | 2.05 | 4.52 | 0.17 | 0.37 | 6.50 | 14.32 |
| 1985 | 4.36 | 9.61 | 2.24 | 4.94 | 0.05 | 0.12 | 6.66 | 14.67 |

Source: Fisheries Council of Canada, brief submitted to the Committee, 4 November 1986, p. 5.

from 13.77 pounds (6.25 kilograms) in 1982 to 14.67 pounds (6.65 kilograms) in 1985. At this rate of growth, it is conceivable that Americans now eat more fish and shellfish than their neighbours to the north.

Although Canada has maintained its position as the world's largest fish exporter, in-country consumption of fishery products shows only a slight uptrend. Witnesses from the trade sector told the Committee that unfamiliarity with seafood appears to be a key reason why Canadians are not eating more fish.

Recent statistics compiled by DFO indicate that imports of fishery products into Canada grew from \$495.8 million in 1985 to \$616.5 million in 1986, an increase of 24.3% in value (Table 20). In terms of quantity, the growth in imports was still a hefty 12.2%, from 135,789 tonnes in 1985 to 152,371 tonnes in 1986 (Table 21). On a per capita basis, each Canadian consumed 13.43 pounds (6.09 kilograms) of imported fishery products in 1986 compared to 11.97 pounds (5.43 kilograms) in 1985. Put in another way, 81.6% of fish consumed by Canadians in 1985 was imported, and this percentage will be even greater in 1986. A closer examination, moreover, reveals that 60% of the imports came from the United States, a figure which should be of concern to the Canadian fishing industry since some of these imports are undoubtedly of Canadian origin.

The move towards value-addition has apparently caught fire, particularly in the North American seafood market. Suppliers of conventional product forms have joined the bandwagon by adding prepared items in answer to expanding demand for exotic seafoods in forms which are easy to cook and serve. At the 1987 Boston Seafood Show, the Committee saw an impressive array of fish and shellfish product innovations, many of which were indeed appealing to the palate. Obviously, seafood marketers are profiting from the broadening taste of consumers, as shown by the increased interest in non-traditional species. The West Coast has an abundance of opportunities to develop

TABLE 20

QUANTITY AND VALUE OF CANADIAN IMPORTS BY PRODUCT TYPES,
1984-1986

| Product | 1984 | | 1985 | | 1986 | |
|-----------------------------|----------------------|------------------|----------------------|------------------|----------------------|------------------|
| | Quantity (Tonnes) | Value (\$000) | Quantity (Tonnes) | Value (\$000) | Quantity (Tonnes) | Value (\$000) |
| Fresh/Frozen | | | | | | |
| Seafish | 43,472 | 99,371 | 51,733 | 122,076 | 56,206 | 154,933 |
| Shellfish | 27,777 | 216,844 | 26,957 | 218,556 | 29,678 | 269,807 |
| Freshwater fish | 2,588 | 8,992 | 2,487 | 8,374 | 3,130 | 10,695 |
| Steaks and blocks | 5,346 | 14,180 | 5,369 | 14,351 | 6,250 | 21,334 |
| TOTAL | 79,183 | 339,387 | 86,546 | 363,357 | 95,264 | 456,769 |
| Smoked | 338 | 1,442 | 382 | 1,855 | 450 | 2,546 |
| Salted or dried | 1,301 | 4,815 | 1,518 | 5,614 | 1,278 | 5,212 |
| Cured or pickled | 312 | 651 | 410 | 681 | 410 | 620 |
| Canned | | | | | | |
| seafish | 18,091 | 80,792 | 16,308 | 71,663 | 21,188 | 91,978 |
| shellfish | 9,656 | 53,610 | 8,868 | 42,114 | 9,167 | 42,640 |
| Meal | 5,570 | 1,745 | 742 | 193 | 2,994 | 1,323 |
| Oil | 273 | 563 | 359 | 620 | 468 | 881 |
| Other seafish products | 5,023 | 6,776 | 5,802 | 8,227 | 6,129 | 12,967 |
| Other shellfish products | 15,106 | 1,348 | 14,855 | 1,509 | 15,023 | 1,539 |
| TOTAL ¹ | 134,853 | 491,129 | 135,789 | 495,832 | 152,371 | 616,475 |

¹ Quantities exclude canned anchovy and canned sardine, which are reported in number of boxes.

Sources: Department of Fisheries and Oceans, Economic Analysis and Statistics Division, *Canadian Fisheries — Statistical Highlights*, 1985, p. 24, 25; Department of Fisheries and Oceans, Economic Analysis and Statistics Division, *Canadian Fisheries — International Trade*, December 1986, Vol. 8, No. 12, Part Two — Imports, May 1987, p. 1-3.

TABLE 21

QUANTITY AND VALUE OF CANADIAN IMPORTS BY SOURCE, 1984-1986

| Source | 1984 | | | | 1985 | | | | 1986 | | | |
|------------------------------|----------------------|----|------------------|----|----------------------|----|------------------|----|----------------------|----|------------------|----|
| | Quantity (Tonnes) | % | Value (\$000) | % | Quantity (Tonnes) | % | Value (\$000) | % | Quantity (Tonnes) | % | Value (\$000) | % |
| U.S. | 81,062 | 60 | 271,583 | 56 | 80,569 | 59 | 266,416 | 54 | 91,986 | 60 | 311,620 | 51 |
| EEC | 7,320 | 5 | 20,411 | 4 | 10,419 | 8 | 39,606 | 8 | 13,907 | 9 | 50,559 | 8 |
| Other European countries | 9,092 | 7 | 24,430 | 5 | 4,721 | 3 | 10,462 | 2 | 3,100 | 2 | 9,474 | 2 |
| Central and South America | 6,505 | 5 | 40,893 | 8 | 9,730 | 7 | 47,927 | 10 | 4,507 | 3 | 43,350 | 7 |
| Japan | 11,319 | 8 | 36,257 | 7 | 9,452 | 7 | 36,401 | 7 | 8,276 | 5 | 45,156 | 7 |
| All other countries | 19,555 | 15 | 97,555 | 20 | 20,898 | 15 | 95,020 | 19 | 30,595 | 20 | 156,315 | 25 |
| TOTAL ¹ | 134,853 | | 491,129 | | 135,789 | | 495,832 | | 152,371 | | 616,475 | |

¹ Quantities exclude canned anchovy and canned sardine, which are reported in number of boxes. Percentages may not add to one hundred, due to rounding.

Sources: Department of Fisheries and Oceans, Economic Analysis and Statistics Division, *Canadian Fisheries — Statistical Highlights, 1985*, p. 25; Department of Fisheries and Oceans, Economic Analysis and Statistics Division, *Canadian Fisheries - International Trade*, December 1986, Vol. 8, No. 12, Part Two — Imports, May 1987, p. 4.

not only new product forms from existing commercialized species, but, equally important, from unharvested or under-harvested species of fish and shellfish.

In Canada, consumption of fresh/frozen salmon was estimated at 14,000 tonnes in 1985, about 16% of the total consumed in North America. Ontario and Quebec accounted for over 60% of the Canadian consumption. The Canadian consumption pattern, with a higher proportion of sales to restaurants and more sales to grocery departments than to specialty fish stores, varies considerably from the overall North American trend.

One witness, the proprietor of a small chain of retail fish stores in Ottawa, stated that equipment manufacturers have very recently started to produce store counters especially for fish, rather than merely converting meat counters. These new fish counters are designed to hold fresh fish on ice instead of using refrigeration, which tends to dry the product.⁽¹⁾

The giant supermarket chains have started to develop major fish marketing schemes. One of these large chains, with headquarters in Montreal, now has 55 stores with "boutique-style" fish counters. Sales from these "fish shops" have been growing at a healthy rate and now represent 10 to 12% of deli departments' turnover.⁽²⁾

⁽¹⁾ Canada, the Senate, *Proceedings of the Standing Senate Committee on Fisheries*, Issue No. 10, 2 December 1986, p. 14.

⁽²⁾ *Ibid.*, Issue No. 13, 27 January 1987, p. 6.

But amid these positive developments, looms the serious problem of inadequate and inconsistent supply. Several witnesses expressed fears that the exorbitant increases in prices of fresh fish caused by strong market demand, especially in the United States, may very well lead to declines in consumer interest. As well, Canadian fish producers find it more lucrative to sell to large buyers in the United States, leaving Canadian fish retailers and wholesalers to obtain their supplies from American seafood brokers.

Fresh/frozen salmon requirements in the United States were estimated at 73,000 tonnes in 1985, with approximately a third made up of fresh salmon. By 1990, this market segment is forecast to reach 110,000 tonnes. A recent survey commissioned by the B.C. Salmon Farmers Association indicated that in the United States, 60% consumption of fresh salmon is through restaurants and 40% through retail outlets. Table 22 shows the existing and potential market demand pattern for fresh/frozen salmon in North America. The study indicated that the grocery/supermarket segment within the retail sector is expected to have the fastest growth.

TABLE 22

FRESH/FROZEN SALMON: NORTH AMERICAN DEMAND BY MARKET SEGMENT

| Market Segment | Existing Shares | Growth Potential | Potential Shares |
|--------------------------|-----------------|------------------|------------------|
| <i>Food Service</i> | | | |
| Restaurants | 60% | 42% | 55% |
| <i>Retail</i> | | | |
| Grocery/ Supermarkets | 20% | 109% | 27% |
| Specialty fish stores | 20% | 45% | 18% |
| TOTAL | 100% | 57% | 100% |

Source: The DPA Group Inc. and Dr. J. Anderson and Michael D. Hurst, *Market Access and Penetration Strategy, B.C. Farmed Salmon: Executive Summary of First Report*, Exhibit 2, February 1987, p. 6.

2. Europe

In recent years, the European Economic Community has been a declining market for Canadian fishery products. The unfavourable currency exchange rendered Canadian fishery exports uncompetitive with those of closer countries like Norway, Iceland and Scotland. In the United Kingdom, for instance, Canadian canned sockeye salmon prices increased by 20% in 1985 over 1984 as a result of the depreciation of the pound sterling. Protectionism in the form of tariffs on imported fishery products has also deterred the growth of Canadian fish exports to the EEC.

3. Australasia

Consisting of Japan, Australia and New Zealand, this market segment consumes around a fifth of the total world supply of food fish. The Japanese, who account for almost 97% of this group's fish consumption, are of course the world's largest seafood consumers. Not only are their quality expectations very high, but the Japanese have established a unique and effective purchasing system for marine products. Although they are highly dependent on seafood as a source of protein, Japanese consumers have reacted quickly to changes, either induced or natural, in the supply pattern. While there appears to be a trend away from the traditionally high consumption of fish, particularly among the younger generation, the overall preference is still overwhelmingly in favour of fish over meat, in the ratio 7:3. (The ratio is 8:2 in favour of meat over fish in the industrialized West.)

Since 1977, when coastal states extended their fishery zones to 200 miles, Japan's fish landings gradually diminished. As fish consumption did not decrease correspondingly, major Japanese fishing companies turned to trading to make up for the ensuing shortfall.

In the longer term, Japanese annual per capita fish consumption is projected to increase from 189.6 pounds (86.0 kilograms) to 240 pounds (109.2 kilograms) by the year 2000. The supply of marine products will, therefore, have to increase from the current 12 million tonnes to 14 million tonnes. This additional supply will have to come from more imports, expansion of aquaculture, more joint ventures with other coastal countries, and introduction of new species.

The Australian and New Zealand markets will remain small but challenging to maintain. These two countries will also become more important as fish exporters, in view of increased commercialization of their fishery resources.

COMPETITION

A. Salmon Producers

The West Coast industry, which sells most of its salmon to export markets in canned and frozen form, is generally not the dominant supplier; it must compete with the harvests of other salmon producing countries.

As shown in Table 23, Canada ranks fourth among the world's five largest salmon-producing countries (with nearly all of its production from B.C.), behind the United States, Japan and the Soviet Union. West Coast producers are not generally regarded, therefore, as being a force in setting world market prices. The products of two major world producers, Japan and the Soviet Union, generally do not compete directly with those of B.C. since they are typically sold to their respective domestic markets; even so, in the future Canadian producers will have to respond to a projected increase in total world production, resulting mainly from developments in aquaculture, or more specifically salmon farming.

As seen in Table 24, which gives the annual production of farmed salmon by the world's largest producers, since 1983 the total supply of farmed salmon has increased

TABLE 23

ANNUAL SALMON PRODUCTION BY THE WORLD'S FIVE LARGEST PRODUCERS,
1981-1985

| Country | (Tonnes) | | | | |
|--------------|----------|---------|---------|----------------------|----------------------|
| | 1981 | 1982 | 1983 | 1984 | 1985 |
| Canada | 78,840 | 65,600 | 74,602 | 50,282 | 107,000 ^c |
| U.S. | 294,112 | 275,515 | 289,985 | 312,166 | 318,334 |
| Japan | 156,112 | 142,799 | 166,781 | 135,000 ^c | 150,000 ^c |
| Norway | 8,716 | 10,984 | 17,604 | 25,000 ^c | 30,000 ^c |
| Soviet Union | 101,500 | 61,100 | 125,000 | 80,000 ^c | 125,000 ^c |
| TOTAL | 639,280 | 555,998 | 673,972 | 602,448 ^c | 730,334 ^c |

^c FCBC estimates.

Source: FCBC, *Trends in the Commercial Fishing Industry of British Columbia*, Vancouver, March 1986, p. 6.

dramatically, by over 230%. A projected trend for increased production in a number of other countries, as well as on the East Coast of Canada, brings marketing very much to the fore.

1. The United States

The United States, the world's major producer of wild salmon, landed well over 300,000 tonnes, valued at \$439.8 million (US) in 1985, with the state of Alaska alone accounting for 90% of this total. A sizeable increase in the total world supply of salmon since the late 1970s can in fact be attributed to increases in Alaska's production: from approximately 44 million pieces of fish in 1976 to nearly 147 million pieces in 1985.⁽¹⁾ Cited as the major reason for this phenomenon was the supplemented production from state hatcheries and private non-profit hatcheries practising salmon "ranching," a technique which promotes the anadromous return of adult salmon, like that of wild stocks, after hatchery releases of fry. According to some witnesses, Alaskan processors are formidable competitors that occupy large shares of the European and Japanese frozen salmon and canned salmon markets because of the cost advantages of their large volumes of harvest.

Although accurate data on American production of farmed salmon are not available,⁽²⁾ the state of Washington, which produced 1,257 tonnes in 1985, is believed to account for more than half of the United States total. It should be mentioned that fish farming may soon be allowed in the state of Alaska.⁽³⁾ As the state has more coastline than the rest of the continental United States, Alaska's potential as a producer of farmed salmon is truly astonishing.

⁽¹⁾ Alaska Department of Fish and Game, "Commercial Fisheries Stock Status: An Overview" and "1986 Preliminary Alaska Commercial Fisheries Harvests and Values," information pamphlet submitted 9 February 1987.

⁽²⁾ British Columbia, Ministry of Agriculture and Fisheries, *The Market for Farmed Salmon: An Overview*, 1986, p. 5.

⁽³⁾ "At Last, Alaska May Back Aquaculture," *Seafood Leader*, Vol. 6, No. 5, Winter 1986, p. 20.

TABLE 24

**SUMMARY OF FARMED SALMON PRODUCTION BY THE WORLD'S FIVE
LARGEST PRODUCERS, 1983-1987**

| Year | (Tonnes) | | | | | | % of Change |
|-------------------|----------|----------------|--------|-------|----------|--------|----------------|
| | B.C. | Wash. State | Norway | Chile | Scotland | Total | |
| 1983 | 125 | 833 | 17,298 | 250 | na | 18,506 | |
| 1984 | 107 | 1,176 | 22,185 | 530 | 3,900 | 27,898 | 50.8 |
| 1985 ^c | 250 | 1,257 | 27,200 | 1,340 | 6,921 | 36,968 | 32.5 |
| 1986 ^c | 600 | na | 40,000 | 2,150 | 9,700 | 52,450 | 41.9 |
| 1987 ^c | 2,500 | na | 55,000 | 2,650 | 14,000 | 61,550 | 17.3 |

^c Estimated production figures.

na Not available.

Source: British Columbia, Ministry of Agriculture and Fisheries, *The Market for Farmed Salmon: An Overview*, 1986, Table 2, p. 6.

2. Norway

Norway, the first country to export significant volumes of farmed Atlantic salmon and currently the largest producer and exporter, is a master marketer and a major competitor in fresh fish markets,⁽¹⁾ particularly in the eastern United States and on the Pacific coast of North America during the off-season when fresh-caught wild salmon are not readily available. The Committee learned that some market displacement of B.C. salmon may have occurred in Europe as well, where the Norwegians have the advantage of being close to target markets. Norwegian farmed salmon can be delivered fresh, in quantities and sizes that closely match demand. Transportation, handling and storage costs are therefore reduced.

With the support of government, salmon farming in Norway developed rapidly: from 4,389 tonnes produced in 1979 to an estimated 40,000 tonnes in 1986, an 800% increase. By the early to mid 1990s, production is projected to increase to perhaps as much as 100,000 tonnes,⁽²⁾ the West Coast's entire record production level for wild salmon. A high quality product, an effective promotion strategy, government subsidization of transportation systems linking coastal communities, and government support in the development of broodstock, are some of the factors which have been attributed to that country's marketing success. Worthy of note is that Norwegian producers have been conducting tests to determine whether live fish can be transported to the U.S. in tankers. As well, Norway has been exploring the possibility of "ranching" salmon.⁽³⁾

⁽¹⁾ About 90% of Norway's exports of farmed salmon are in fresh form.

⁽²⁾ Canada, the Senate, *Proceedings of the Standing Senate Committee on Fisheries*, Issue No. 2, 7 November 1986, p. 62.

⁽³⁾ "Europe," *Seafood Leader*, Vol. 6, No. 2, Spring 1986, p. 143.

3. Other Countries

Chile is estimated to have the potential to exceed Norway's farmed salmon production.⁽¹⁾ It currently aims at the California off-season market, and its producers are believed to benefit from low farm labour costs as well as close proximity to the American market.⁽²⁾ Chilean production, which totalled 530 tonnes in 1985, is projected to increase to 2,150 tonnes by the end of 1987. Scotland produced 6,921 tonnes of farmed salmon in 1985, and its production is projected to more than double by 1987. New Zealand, Australia, Ireland, Iceland and a dozen other countries⁽³⁾ are also expected to emerge soon as important world producers of farmed salmon. Projections of world farmed salmon production range between 198 to 242 million pounds by the year 1990.⁽⁴⁾ This should make B.C. salmon farmers very concerned about their future markets.

B. Other Products and Producers

In recent years, the West Coast fishery has become a major exporter of herring roe to Japan; in 1975 it became the leading Japanese supplier even though harvest levels have decreased substantially since the mid 1970s. As shown in Table 25, the Japanese market for herring roe is highly competitive, with a number of countries supplying it. For other species, such as groundfish, the products of the West Coast are very similar to those of other major world producers and the industry must, by and large, accept prevailing market prices.

In general, fish harvests from a number of competing countries will, in the future, increasingly affect the West Coast's traditional markets. Many factors have spurred on the growth of aquaculture in general and fish farming in particular. Among these are the dwindling stocks of some ocean fisheries brought on by overfishing, the effects of pollution on natural habitats, the extension of fishing limits to 200 miles, and scientific and technological advances in nutrition, disease control and genetics. Also important are the steady rise in demand for fish products along with corresponding price increases, and the continuity of supply, consistency of quality, and control over production (e.g., size, flesh colour, fat content, etc.) which aquaculture affords.

It is also noteworthy that the species cultivated by other countries increasingly cover a broader range of aquatic life. For example, Norwegian fish farmers are reported to be diversifying their operations to include cod, halibut and turbot.⁽⁵⁾ In the southern United States, pond-raised catfish, the fastest growing cultured finfish produced in that country, is being harvested at the rate of 100,000 tonnes a year, primarily to supply the large domestic fast food market.

Some countries, such as Norway, Iceland and Greenland, are making serious efforts to improve the efficiency of their harvesting and processing operations.

⁽¹⁾ "Tradewinds," *Seafood Leader*, Vol. 6, No. 5, Winter 1986, p. 38.

⁽²⁾ Canada, the Senate, *Proceedings of the Standing Senate Committee on Fisheries*, Issue No. 6, 19 November 1986, p. 9.

⁽³⁾ William R. Heard and Thomas M. Kron, "Salmon Farming," *Alaska Fish and Game*, May-June 1986, p. 2.

⁽⁴⁾ *Ibid.*, p. 3.

⁽⁵⁾ "Tradewinds," *Seafood Leader*, Vol. 6, No. 5, Winter 1986, p. 38.

Investments are being made (in some cases, with government participation or encouragement) in freezing-at-sea technology, surimi production, fresh fish handling, and marketing.⁽¹⁾

TABLE 25
JAPANESE IMPORTS OF BRINED AND FROZEN HERRING ROE, 1980-1984

| Country | (Tonnes) | | | | | 5 Year Average |
|--------------|----------|-------|-------|-------|-------|-------------------|
| | 1980 | 1981 | 1982 | 1983 | 1984 | |
| Canada | | | | | | |
| B.C. | 2,293 | 4,185 | 4,722 | 5,639 | 4,684 | 4,305 |
| Atlantic | 380 | 438 | 940 | 1,493 | 2,919 | 1,234 |
| U.S. | 3,594 | 4,002 | 4,598 | 5,055 | 4,054 | 4,261 |
| S. Korea | 656 | 1,007 | 732 | 336 | 375 | 621 |
| China | 855 | 469 | 400 | 916 | 556 | 639 |
| Soviet Union | 152 | 180 | 27 | 76 | 415 | 170 |
| N. Korea | 21 | 36 | 66 | 190 | 0 | 63 |
| Finland | 0 | 0 | 69 | 108 | 0 | 35 |
| Other | 0 | 0 | 64 | 238 | 466 | 154 |

Source: FCBC, *Trends in the Commercial Fishing Industry of British Columbia*, Vancouver, March 1986, p. 23.

⁽¹⁾ Canada, the Senate, *Proceedings of the Standing Senate Committee on Fisheries*, Issue No. 2, 7 November 1986, p. 35.

CHAPTER FIVE

Issues of Concern, Opportunities and Recommendations

SECURING A VALUABLE RESOURCE

A. The Canada-U.S. Pacific Salmon Treaty

Prosperity in the West Coast fishing industry begins with a secure resource base. The Committee's terms of reference therefore directed it to consider the bilateral Canada-U.S. Pacific Salmon Treaty signed in March 1985 on the management of all five Pacific salmon stocks originating in each country's waters.⁽¹⁾ The result of almost 15 years of negotiation, the Treaty established a Pacific Salmon Commission to advise each country on matters pertaining to it and to serve as a forum for annual management plans for major intercepting fisheries. Three panels, assigned to particular regional fisheries along the coast, were also created to provide management advice to the Commission. The Treaty calls for each country to manage the stocks originating in its own rivers, to prevent overfishing, to increase production and receive benefits commensurate with this national production,⁽²⁾ except where traditional fishing patterns intervene. In implementing the two principles of conservation and equity, it directs the Pacific Salmon Commission to recognize the desirability of reducing and balancing interceptions.⁽³⁾

Last year (1986) was the first year in which the salmon fisheries of both countries were managed according to the recommendations of the Pacific Salmon Commission. Preliminary analysis by Canadian officials has revealed that salmon interceptions significantly favoured the United States in 1986, although perhaps less so than if no Treaty restraints had been placed on American fishermen.⁽⁴⁾

⁽¹⁾ Special reference is also made to anadromous steelhead trout.

⁽²⁾ *Treaty Between the Government of Canada and the Government of the United States of America Concerning Pacific Salmon*, Ottawa, 28 January 1985, in force 18 March 1985, Article III, para 1.

⁽³⁾ *Ibid.*, para. 3.

⁽⁴⁾ Department of External Affairs, Letter to the Chairman, 30 January 1987.

In view of the imbalance in salmon interceptions between Canada and the United States during the Treaty's first year of implementation, the Committee recommends:

- (1) That the Canadian Section of the Pacific Salmon Commission vigorously pursue negotiations with its United States counterpart to reduce further American interceptions of salmon of Canadian origin so as to ensure that Canada gets its rightful share of the harvest. The Department of Fisheries and Oceans should also undertake a review of the overall impact of the Canada-U.S. Pacific Salmon Treaty at the end of 1987, and each year thereafter. The results of this review should be made available to the general public.

With the signing of the Treaty, new programs were initiated by the Government of Canada, including large-scale mark recapture programs. The Committee wishes to stress the importance of these initiatives in determining whether Canada's share of the salmon harvest is in proportion to the quantity of salmon produced in its coastal waters.

B. Yukon River Salmon Stocks

The Yukon Territory shares with the State of Alaska the Yukon River, the largest watershed in Alaska and Yukon Territory and the fifth largest in North America in terms of area and mean discharge.⁽¹⁾ The chinook and fall chum, the major species which migrate along the Canadian section of the Yukon to spawn, travel the longest known route in the world, some 3,680 km, from streams in northern B.C. to the United States territorial waters in the Bering Sea. About 41% of the river's drainage area is within Canadian territory.

A commercial fishery which harvests chum and chinook salmon operates near Dawson City along the Yukon River's main branch and in the lower sections of the Stewart and Pelly Rivers. A native food fishery scattered throughout the Yukon drainage system is not only an intrinsic part of native culture, but also provides sustenance for more than 6,000 native residents.⁽²⁾ A small non-native subsistence fishery is also permitted in the same area as the commercial fishery. Because of improved road access to remote areas, participation in the sport fishery for Yukon chinook salmon has also increased over the years.

Although the primary industries in the Territory are tourism, mining and government, tremendous interest was expressed in broadening the economic opportunities of the fisheries. Discussions about fishing, processing and marketing commercial products, as well as marketing tourism and sport fishing in the area, however, led to the more fundamental issue of supply.

The signing of the Pacific Salmon Treaty between Canada and the United States in 1985 was said to have been opposed by the Yukon Territorial government and by various interest groups at that time because of the Treaty's failure to address the issue of equitably apportioning Yukon River salmon stocks between the two countries.⁽³⁾

⁽¹⁾ Department of Fisheries and Oceans, *Pacific Region Salmon Stock Management Plan: Northern Transboundary Rivers*, Discussion Document, Vol. J, 1986, p. 33.

⁽²⁾ Department of Fisheries and Oceans, *Salmon Resources of the Yukon River* (undated).

⁽³⁾ Canada, the Senate, *Proceedings of the Standing Senate Committee on Fisheries*, Issue No. 3, 14 November 1986, p. 48-49.

Currently, Canadian fishermen on the Yukon River obtain a very small catch of fall chum and chinook compared with American catches of the same species (Table 26). Article VIII of the Treaty, which deals with the Yukon River, states that "the parties shall initiate in 1985, and conclude as soon as possible, negotiations" on four major issues: an account of American harvests of Canadian salmon; cooperative management procedures; cooperative research programs, enhancement opportunities and exchanges of biological data; and development of an organizational structure to deal with Yukon River issues.

Since 1985, several rounds of negotiations between Canada and the United States have failed to bring about a settlement on the issue of catch allocations between the two countries. Canada's position has been that management mechanisms for the river should be incorporated into the existing Pacific Salmon Treaty, under which each country is to receive benefits in proportion to the quantity of salmon originating in its waters ("the equity principle"). It is generally accepted that the Canadian portion of the Yukon River produces approximately 50% of the fish. Current Canadian catches are well below this level: it is estimated that 90% of the chinook harvest and 95% of the chum in-river catches are taken by fishermen in the United States, leaving only about 10% of chinook and 5% of chum stocks for Canadian fishermen.⁽¹⁾

After meeting with the joint Alaskan House and Senate Resources Committee in early February 1987, our Committee concluded that the two countries are far apart in agreeing on an equitable allocation. The Americans propose a separate agreement to handle the Yukon River, and maintain that the equity principle does not apply because of the size and economic importance of the well-established fishing industry in Alaska. Under the present catch allocations, which favour the United States, an expansion of the Canadian fishery could only lead to a reduction of salmon escapement, a situation which the Committee regards as unacceptable.

This Committee believes that Canadian native, subsistence, sport and commercial fishermen are entitled to more of the in-river catch of Yukon River salmon, and believes the issue should be moved up on the political agenda. It recommends:

- (2a) That the Minister of External Affairs express, through the most effective diplomatic channels available to him, Canada's disagreement with the American position on the critical issue of equitably sharing the salmon stocks of the Yukon River.
- (2b) That Canadian negotiators for the Yukon River base the Canadian negotiating position on Article III, paragraph 1(b) of the Pacific Salmon Treaty which states that each party to the Treaty will receive benefits equivalent to the production of salmon originating in its waters.

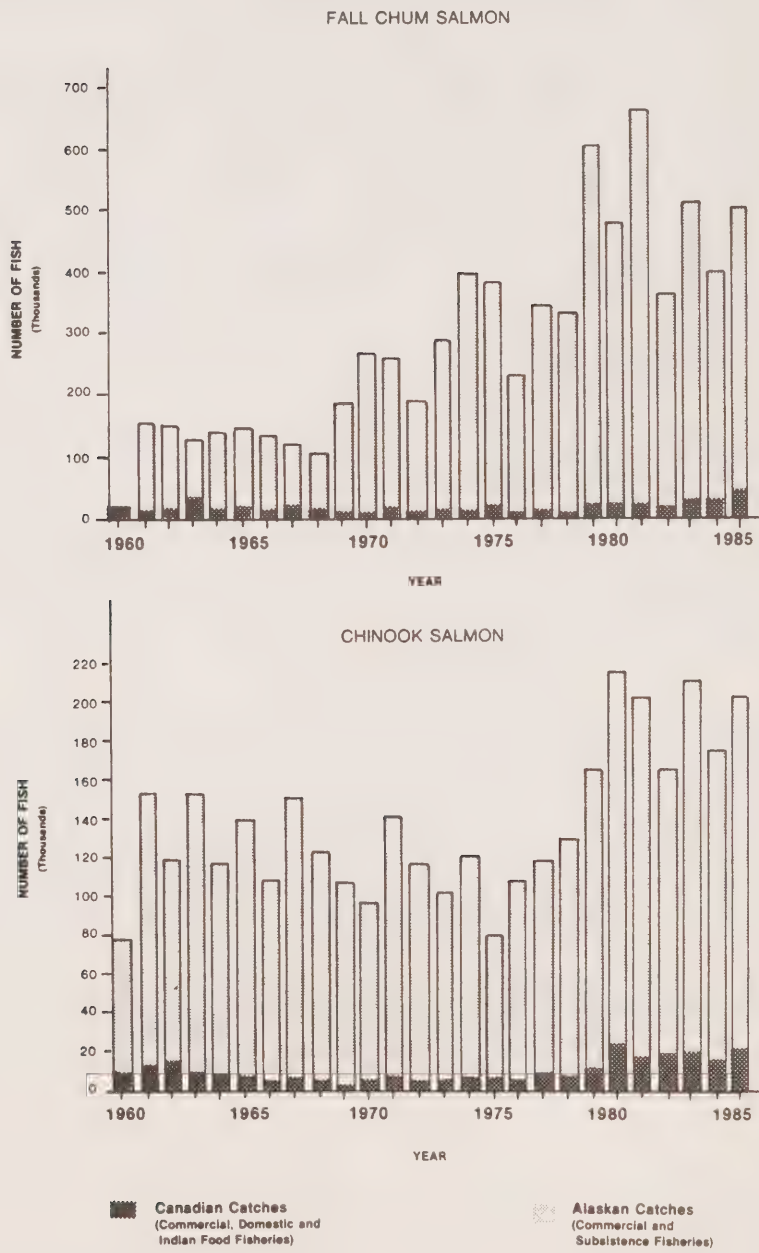
C. The Transboundary River Salmon Stocks of Northern B.C.

All five species of salmon are found to varying degrees in the so-called transboundary rivers of B.C., the systems of which originate in Canada but flow into Alaskan coastal waters (Figure 3). Major transboundary rivers include the Taku, the Stikine and the Alsek, which have approximately 95% of their drainage systems within Canadian territory.⁽²⁾ Other, smaller rivers include the Unuk, Whiting and Chilkat. A

⁽¹⁾ Department of External Affairs, Letter to the Chairman, 30 January 1987.

⁽²⁾ *Pacific Region Salmon Stock Management Plan*, 1986, p. 1, 12, 25.

TABLE 26
CANADIAN AND ALASKAN TOTAL CATCH OF FALL CHUM AND CHINOOK
SALMON ON THE YUKON RIVER, 1960-1985



Source: Department of Fisheries and Oceans, *Salmon Resources of the Yukon River*, undated.

Source: Department of Fisheries and Oceans, *Salmon Resources of the Yukon River*, undated.

Canadian commercial gillnet fishery on the Taku River, directed primarily at sockeye, chum and coho salmon, has been in existence since 1979. The Canadian commercial fishery for Stikine River salmon stocks, which focuses on sockeye salmon, began in 1975, but operated at a low level until 1979 due to the limited market demand and lack of processing and storage facilities in the area. At present, there is no Canadian commercial fishery on the Alsek River. Native food and sport fisheries are present to varying degrees along all these rivers.

Until the advent of commercial fishing on these rivers in the mid to late-1970s, all commercial production accrued to the United States. A Canadian from the transboundary rivers, a member of the Northern Panel of the Pacific Salmon Commission, who testified before the Committee believed that these waterways were not fairly dealt with during the 1985 Pacific Salmon Treaty negotiations and were essentially "traded off"⁽¹⁾ by Canadian negotiators for concessions elsewhere in B.C. Canadian negotiators have encountered great difficulty in getting the United States to accept the equity principle on these waterways. Until recently, Canada allowed the State of Alaska to conduct research and to manage the stocks of these rivers and American journals and reports have referred to these rivers as primary U.S. salmon-producing areas. Moreover, the United States has claimed 50% of all Canadian-produced fish in these rivers because of the freshwater and estuarine rearing habitat which they maintain to allow the fish to grow and return to the rivers to spawn.⁽²⁾

Table 27 compares average catches by Canadian and American gillnet fisheries of Canadian salmon originating from the three major transboundary rivers in northern B.C., and the percentages of the total catch of Canadian stocks received by Canada both before and after the Treaty. On the Stikine River, the Canadian harvest for 1985-86 was set at 35% of the total sockeye allowable catch, or 10,000 fish, whichever was greater, and 2,000 coho salmon. On the Taku River, the Canadian sockeye harvest was set at 15% of the total allowable catch. The Committee was made aware of the fact that there are other transboundary rivers such as the Alsek, the Unuk, the Whiting and Chilkat, for which Canada receives no benefits under the Treaty. These rivers were believed to make significant contributions to the American catch.⁽³⁾ In view of this, the Committee recommends:

- (3a) That the Government of Canada demand that the equity principle, Article III, paragraph 1(b) of the Canada-U.S. Pacific Salmon Treaty, be a priority in future negotiations with the United States on the salmon stocks of the transboundary rivers.**

Estimates of total annual production for these rivers were believed to be anywhere between two and five million salmon.⁽⁴⁾ More research should be undertaken, given that escapement and productivity data for most stocks are either inconsistent or limited.⁽⁵⁾ More complete information would undoubtedly better support Canada's case in future negotiations. The Committee therefore recommends:

⁽¹⁾ Canada, the Senate, *Proceedings of the Standing Senate Committee on Fisheries*, Issue No. 3, 14 November 1986, p. 88.

⁽²⁾ *Ibid.*, p. 94.

⁽³⁾ *Ibid.*, p. 95.

⁽⁴⁾ *Ibid.*, p. 89.

⁽⁵⁾ *Pacific Region Salmon Stock Management Plan* (1986), p. 1, 12, 25.

FIGURE 3—NORTHERN BRITISH COLUMBIA



Source: Canada, Department of Energy, Mines and Resources, Surveys and Mapping Branch, Map MCR3 (British Columbia), 3rd edition, 1973

- (3b) That the Department of Fisheries and Oceans provide adequate funding for research to increase its data base for the region's transboundary river salmon stocks.

TABLE 27

COMPARATIVE AVERAGE CATCHES OF CANADIAN SALMON ORIGINATING IN
THE TRANSBOUNDARY RIVERS BY CANADIAN AND AMERICAN GILLNET
FISHERIES, 1981-1985

(Average catches in thousands of pieces)

| River | Species | U.S. in-river or terminal catch | Estimated U.S. inter- ception ¹ | Canadian in-river catch | Total catch of Canadian salmon | Average percentage to Canada (%) | Pac. Sal. Treaty % to Canada ² |
|----------------|---------|---------------------------------------|--|-------------------------------|---|---|---|
| <i>Aleek</i> | Chinook | 0.3 | 0.3 | 0.4 | 0.7 | 57.1 | not |
| | Sockeye | 18.0 | 16.2 | 3.0 | 19.2 | 15.6 | negotiated |
| | Coho | 7.1 | 6.4 | 0.1 | 6.5 | 1.5 | |
| <i>Taku</i> | Chinook | 2.1 | 2.1 | 0.4 | 2.5 | 16.0 | incidental |
| | Sockeye | 65.8 | 55.9 | 17.4 | 73.3 | 23.7 | 15% |
| | Coho | 32.7 | 22.9 | 4.8 | 27.7 | 17.3 | incidental |
| | Pink | 177.7 | 151.0 | 5.7 | 156.7 | 3.6 | incidental |
| | Chum | 64.6 | 38.8 | 2.5 | 41.3 | 6.1 | incidental |
| <i>Stikine</i> | Chinook | 1.6 | 1.4 | 1.8 | 3.2 | 57.0 | incidental |
| | Sockeye | 160.1 | 42.4 | 23.7 | 66.1 | 35.9 | 35% |
| | Coho | 60.3 | 42.2 | 6.7 | 48.9 | 13.7 | 2000 pieces |
| | Pink | 324.9 | 32.5 | 2.3 | 34.8 | 6.6 | incidental |
| | Chum | 44.6 | 8.9 | 0.7 | 9.6 | 7.3 | incidental |

¹ Rough estimates. Major interceptions, particularly of chinook and coho, occur in Alaskan troll fisheries and are not accounted for in the table (e.g., somewhere between 50% and 70% of the coho catch is taken by the fishery.)

² Percentages do not reflect new spawning escapement guarantees.

Sources: Department of Fisheries and Oceans, brief submitted to the Committee, 14 November 1986, Table 1; Representative of Transboundary Rivers, Northern Panel of Pacific Salmon Commission, Issue No. 3, 14 November 1986, p. 95.

D. Foreign High Seas Interceptions

Also important are the incidental catches of Canadian salmon by foreign fishing vessels on the high seas, outside Canada's 200-mile limit. In the past, both Canada and the United States have attempted, directly and through the International North Pacific Fisheries Commission, to influence the Japanese in particular to moderate their fishing effort. DFO is at present conducting a series of research cruises to the North Pacific to determine whether international high seas squid fisheries represent a serious threat to Canadian salmon. The Committee believes the issue of high seas interceptions is of sufficient importance to justify such actions to improve the Department's data base, and recommends:

- (4) That the Department of Fisheries and Oceans continue to pursue its data-gathering program on foreign interceptions of Canadian salmon on the high seas. Consideration should be given to further strengthening the Department's monitoring capability on the high seas.

E. The A-B Line

Concerns were expressed in Prince Rupert over the possibility of Canada's negotiating the maritime boundary in the Dixon Entrance between the southern limit of the Alaskan panhandle and the province of B.C. It is Canada's position that the latitudinal boundary, known as the A-B line, is the international boundary for both land and water inside the Dixon Entrance,⁽¹⁾ as shown on Figure 4. The United States has taken the position that the maritime boundary should follow a median line farther south, more or less equally dividing the waters of the Entrance between Canada and the United States.⁽²⁾

Canadian fishing interests in the region testified that a shift of this international boundary between Canada and the United States would dislocate Canadian fishermen of halibut and other groundfish from their traditional fishing grounds, and make Canadian herring and salmon stocks more susceptible to American interceptions, especially of sockeye and pink salmon, which migrate through the area on the way to spawn in Canadian waters. One group stated that, while there is a general obligation in the Canada-U.S. Pacific Salmon Treaty to cover unforeseen interceptions not specified by the Treaty, it is unclear whether this would apply if there were a change in an international boundary.⁽³⁾

With respect to the foregoing, and given the importance of existing and potential fisheries to the economic and general welfare of the people in northern B.C., the Committee recommends:

- (5) That the federal government reaffirm Canada's long-standing position that the A-B Line is the international boundary for both land and water inside the Dixon Entrance.**

With respect to other maritime boundary disputes between Canada and the United States,⁽⁴⁾ the long-term interests of existing or potential fisheries in these areas suggest that boundary lines should take into account the interests of Canadian fishermen, and that each boundary area should be negotiated separately in the light of its unique characteristics and circumstances.

F. Fish Habitat

The issue of fish habitat protection was often raised before the Committee, particularly in reference to the decline of certain stocks of salmon, the most valuable species in the region. Most development activities are limited to river valleys and impinge on the vital estuarine and freshwater environments on which salmon depend in

⁽¹⁾ Outside the Dixon Entrance, Canada adopted an equidistance line for fisheries purposes in 1977, but did so expressly without prejudice to negotiations with the United States and to the determination of the single maritime boundary that will divide both the fisheries and continental shelf jurisdictions of Canada and the United States.

⁽²⁾ Department of External Affairs, brief submitted to the Chairman, 10 November 1986, p. 10.

⁽³⁾ Canada, the Senate, *Proceedings of the Standing Senate Committee on Fisheries*, Issue No. 4, 17 November 1986, p. 62.

⁽⁴⁾ These involve the maritime boundary beyond the Strait of Juan de Fuca between B.C. and the State of Washington and the boundary between the Yukon and the State of Alaska in the Beaufort Sea.

FIGURE 4—THE A-B LINE



Source: Canada, Department of Energy, Mines and Resources, Surveys and Mapping Branch, Map MCR3 (British Columbia), 3rd edition, 1973

the early and late stages of their life cycles. Logging, which is so pervasive in B.C., is believed to have been a problem in many areas, denuding river banks and allowing silt to cover productive gravel beds. On another front, diversions for hydro-electric purposes compete for shared or primary use of watersheds, blocking the homing migration of spawning salmon. The irrigation needs of farms and the mining industry also make their own demands on the fragile watersheds. Placer mining operations, the mainstay of the Yukon Territory's economy and the focus of much discussion, were generally believed to disrupt streams for spawning salmon, causing siltation which smothers incubating eggs, alters the feeding behaviour of young fish, and reduces aquatic productivity.

Along the final 100 kilometres of the Fraser River drainage basin, where about half of B.C.'s inhabitants live, urban and industrial developments increasingly affect the region's production of salmon. Port developments and marinas, road, railway, pipeline and transmission line construction also threaten fish habitats, while oil spills are another potential hazard.

In October 1986, a new federal policy statement was tabled, calling for an overall "net gain" in fish habitat productivity through habitat conservation, restoration and development.⁽¹⁾ Fundamental to the new policy is the "no net loss" principle, under which:

[The] Department will strive to balance unavoidable habitat losses with habitat replacement on a project-by-project basis so that further reductions to Canada's fisheries resources due to habitat loss or damage may be prevented.⁽²⁾

Some groups feared that a procedure whereby damage to salmon habitats would be compensated for by hatchery production elsewhere might eventually destroy natural fish-producing systems, which, unlike hatcheries or fish farms, are self-maintaining.⁽³⁾

The Committee is aware that it may not always be possible or even sensible to halt all development that promises economic benefits, yet recognizes that enhanced production will not always adequately replace production by natural systems. It therefore recommends:

- (6a) That the Department of Fisheries and Oceans, in pursuing its habitat policy, disallow developments which impinge on fish habitats unless it can be shown, after extensive public input, that such developments are clearly in the interest of Canada.**

Three departmental research programs on habitat currently focus on salmon: the Fish/Forestry Interaction Program, the Fraser River Program, and the Coastal Habitat Program.⁽⁴⁾ The Committee wishes to stress the importance of such research to the West Coast fishery, given the dependence of salmon on their habitats, and recommends:

- (6b) That the Department of Fisheries and Oceans expand and strengthen its research programs on fish habitat in the region.**

⁽¹⁾ Department of Fisheries and Oceans, *Policy for the Management of Fish Habitat*, Supply and Services Canada, October 1986, p. 12-15.

⁽²⁾ *Ibid.*, p. 14.

⁽³⁾ Canada, the Senate, *Proceedings of the Standing Senate Committee on Fisheries*, Issue No. 9, 24 November 1986, p. 88.

⁽⁴⁾ Pacific Biological Station (DFO), brief, p. 17.

MANAGING A VALUABLE BUT LIMITED RESOURCE

A. Consultative Arrangements Between DFO and Commercial, Sport and Native Fishermen

The harvesting sector in B.C. operates in a complex environment with many sport and recreational fishing groups, commercial groups based on particular fisheries or gear types, and native people who have historically fished in the area. The Committee was made aware of the conflicting interests of these groups, each intensely competing for a limited common property resource, and each wanting to see the government policies reflect a commitment to protect and develop its own particular fishing activity.

The question of the allocation of the salmon resource is particularly contentious. Not only are the commercial trollers and sport fishermen competing for the same fish, but as the net fishery concentrates on one species such as sockeye, it often harvests other hook-and-line species such as chinook, as a by-catch.⁽¹⁾ The friction between user groups, in turn, is aggravated by low incomes and the recurrent economic difficulties associated with fishing.⁽²⁾ Although DFO's objective in allocating the resource is to ensure that conflicts are minimized and that disparate interests are dealt with equitably, the Committee learned that in the past some groups had taken the Department to court to challenge its decisions on fish allocations.

Government cannot properly manage the resource and fishing activity without outside advice, specialized knowledge and cooperation. During the last decade, DFO created on the West Coast a plethora of consultative committees, advisory boards, task groups and other channels to liaise, inform and initiate debates within the industry, to develop allocation and management plans based on user group consensus, and to advise the Department on both general and specific matters. For most of 1986, the senior consultative body for the Pacific region was the Minister's Advisory Council (MAC) consisting of representatives of fishing organizations and the processing sector who gave general advice to the Minister on a broad range of issues, including fish allocation.

Although the MAC's membership was intended to reflect the main interests of the Pacific fishery, the Council was criticized by some groups for faulty procedures and for not being representative of the various industry sectors. This was said to have resulted in an inequitable allotment of the total catch to native, sport and commercial fishermen, and to the different commercial gear sectors. The Committee learned that several groups had withdrawn their support of MAC for this reason.

A new structure for the Pacific fisheries consultation process was announced on 31 October 1986.⁽³⁾ It consists of the Pacific Regional Council (PARC), a 12-member advisory body representing commercial gear sectors, the processing industry, native interests, and the sport fishing sector.⁽⁴⁾ The PARC is intended to be a forum for discussing strategic policy issues; four species committees (salmon, groundfish, herring, shellfish), supported by local advisory groups, will be responsible for fisheries allocation plans and management issues.

⁽¹⁾ Canada, the Senate, *Proceedings of the Standing Senate Committee on Fisheries*, Issue No. 9, 24 November 1986, p. 50.

⁽²⁾ Pearce (1982), p. 6.

⁽³⁾ Department of Fisheries and Oceans, "New Pacific Regional Council Announced," *News Release Communiqué*, (NR-HQ-86-81E), 31 October 1986.

⁽⁴⁾ Six members from the commercial fishing and processing industry, three members representing native interests, and three from the sport fishing sector.

The Committee supports these initiatives to restructure and improve the consultative process among user groups and between these groups and the Department, and supports the principle that there should be increased dependence on their advice on matters relating to the complicated and controversial issue of fisheries management. It also believes that an effective consultative organization close to the Minister should be broadly representative of various interests in the fishery, and therefore recommends:

- (7) That the Minister of Fisheries and Oceans periodically review the composition of the PARC, as well as user group representation on other consultative bodies to ensure that all groups are equitably represented.**

B. Long-Term Planning

The Committee was surprised to learn that there was no overall policy framework, long-term plan, or set of priorities and strategies to guide government and the fishing industry. It was impressed with the views of one witness who stated that:

First, a vision is lacking – no one seems to understand the purpose of the various actions taken by government because government itself doesn't seem to have any idea about the kind of future its activities are supposed to create. It is not surprising, therefore, that lacking a vision of the future, there is no policy framework in place. Without a policy framework, there is little left but issue management, with priorities determined on the basis of today's pressure points.⁽¹⁾

The complex problems of fisheries management on the West Coast cry out for a plan predicated on long-term objectives and priorities, if DFO is to fulfill its mandate of conserving the resource and maximizing economic and social benefits in the fishery. The Committee therefore recommends:

- (8) That the Department of Fisheries and Oceans, in cooperation with the province of B.C., and in consultation with the fishing industry and the PARC, develop long-term plans and objectives for managing the West Coast fishery.**

C. Allocating Salmon within the Commercial Fishery

The commercial salmon fishery competes for a limited resource; each gear sector staunchly defends its share of the resource on the basis of its historical level of harvest. Net earnings among seine, troll and gillnet vessels are believed to differ considerably because of the varying capacity of vessels in each gear type, and because the species of salmon fished by each differs in value. One group brought to the Committee's attention the fact that:

The DFO, it appears, has given in to lobbyists on catch allocations, and there also appears to be serious inequities in the percentages of salmon allocated to the different gear types. . . The gillnet fishery has exclusive fishing areas such as the major rivers and inlets. Where the gillnets and seine fish the same area, the gillnets get, at the very least, the same amount of fishing time but, in many cases, they get more fishing time. This leads to very serious inequities in the distribution

⁽¹⁾ Canada, the Senate, *Proceedings of the Standing Senate Committee on Fisheries*, Issue No. 5, 18 November 1986, p. 20-21.

of . . . fish per person. Reports of gillnet and troller gross earnings equalling or bettering the gross earning of seine boats is inequitable in itself, because the gross earnings of seines must be shared by the five crew members, and on the troller and gillnetter, the gross earnings don't have to be shared with as many.⁽¹⁾

The Committee agrees with a suggestion that a study on the per capita economic returns generated by the various gear types in the commercial sector should be conducted to aid policymakers in making fish allocation decisions, and recommends:

- (9) That the Department of Fisheries and Oceans conduct or commission a comprehensive economic analysis of the distribution of net income generated by the various gear types within the commercial sector.**

D. Overcapacity in the Commercial Fleet

An important issue faced by the commercial fishery is the overcapitalized state of its fleet. There is far more fishing capability than needed to harvest the available fish, either now or in the foreseeable future. Estimates are that the total harvest on the West Coast could be taken with about one-half of the present fleet.⁽²⁾ The Auditor General's report recently noted that, while the number of fishing vessels in the fishery dropped to 4,400 from 6,000 in the last 15 years, catching capability increased dramatically through upgraded vessels or technological improvements.⁽³⁾

The problem of overcapacity, which occurs in other regions of Canada as well, stems from the "common property" nature of the resource: fish become the private property of a fisherman only once they are caught and removed from the water. This tends to result in a "free-for-all" race for limited fish stocks, creating the well-documented phenomenon of "too many fishermen chasing too few fish." In good fishing years, such as the 1985-86 fishing season in the region, fishermen have economic incentives to increase their share of the catch and invest in bigger boats, better gear and more sophisticated equipment in anticipation of future catches. In poor fishing years, fishermen find it difficult to earn adequate returns on their investments.

The current situation of overcapacity is widely believed to curtail the fishing season. For example, the 1986 herring fishery was open an average of 15 hours in three areas.⁽⁴⁾ In 1986, a fishery for the Adams River sockeye landed 650,000 fish in two and a half hours.⁽⁵⁾ A fleet with too much capacity also increases the potential for overfishing, intensifies the competition between the various fishing groups, makes monitoring by DFO more difficult, and dissipates wealth. The Auditor General concluded that:

[The] total processing and harvesting costs (boats, fuel, employees, plants and equipment) and the government costs of the fishery are approximately equal to the value that the fish produces. Thus, under the current management and regulatory framework, the average fisherman, the government, and the taxpayer are barely breaking even with this valuable resource.⁽⁶⁾

⁽¹⁾ *Ibid.*, Issue No. 5, 18 November 1986, p. 32.

⁽²⁾ *Ibid.*, Issue No. 2, 7 November 1986, p. 16.

⁽³⁾ Auditor General, *Report*, 1986, para. 10.25.

⁽⁴⁾ *Ibid.*

⁽⁵⁾ Canada, the Senate, *Proceedings of the Standing Senate Committee on Fisheries*, Issue No. 2, 7 November 1986, p. 42.

⁽⁶⁾ Auditor General, *Report*, 1986, para. 10.30.

In the past, a number of solutions have been proposed to resolve the problem of overcapacity⁽¹⁾ such as a \$100 million buy-back program partly funded by fishermen, which was recommended by the Minister's Advisory Council but never acted upon. The Pearce Commission suggested in 1982 that a government-appointed board should withdraw a number of fishing licences by offering compensation to licensees, thus reducing the total number of fishermen involved in the salmon and roe herring fisheries.⁽²⁾

Although the Committee recognizes that fleet rationalization would be very difficult, DFO currently does not have a strategy to address the issue. The Committee therefore recommends:

- (10) That the Department of Fisheries and Oceans develop and implement plans, directions or priorities, in consultation with the fishing industry, that would reduce overcapacity in the fishing fleet.**

Consideration should be given to implementing an area licensing scheme in the salmon fishery for all gear types. This would be similar to the scheme in use in the herring fishery since 1981 which helped reduce "the overall number of boats and capacity that participated in each area fishery."⁽³⁾ The Department should also address the issue of whether it is desirable to define some concept of an "ideal fleet." The solution to this difficult problem would involve a lengthy period of time as well as agreement on a wide spectrum of economic and social issues, such as whether native ownership of commercial fishing vessels should be increased.

E. Recognition of the Sport Fishery

The many briefs submitted by sport fishermen in the region often stated that DFO's policy had been largely to ignore or even discourage the sport fishery while concentrating its expenditures, programs and resource allocations on the commercial sector. Arguments by the various sport fishing interests repeatedly emphasized the importance of their fishery compared with that of the commercial sector. Cited were the dollar values generated per sportfish landed, the high costs associated with commercial fishing, the economic spin-offs generated by the recreational fishery, the size of its fleet (nearly double that of the commercial fleet) and its low consumptive nature.

Many submissions by sport fishermen proposed that the *Fisheries Act* be amended to recognize the fishery as an important and legitimate user of the resource. The Committee learned that, in recent years, the fishery had been subject to closures and restrictions in some areas in the interests of resource conservation. While commercial fishermen seemed to have few problems with purely recreational small boat fishermen, they were concerned about the rapidly expanding commercial recreational fishery by individuals who, like themselves, depend on the resource for their livelihood.

A substantial portion of the foreign and domestic tourism industry on the West Coast is undoubtedly fisheries-related. Recreational fishing in Canada is believed to have generated about \$4.7 billion in 1985,⁽⁴⁾ an increase of 75% over 1980 after adjusting for inflation. Of this total, it is estimated that the activity on the West Coast

⁽¹⁾ Canada, the Senate, *Proceedings of the Standing Senate Committee on Fisheries*, Issue No. 2, 7 November 1986, p. 17.

⁽²⁾ Pearce (1982), p. 114.

⁽³⁾ Auditor General, *Report*, 1986, para. 10.34.

⁽⁴⁾ Department of Fisheries and Oceans, *Annual Report 1985/86*. Year Ending 31 March 1986, Supply and Services Canada, 1987, p. 24.

represented about \$400 million⁽¹⁾ in terms of direct expenditures on goods and services such as food, lodging and transportation, and direct investments on equipment.

A great deal more information exists on the economic profile of the commercial sector than on that of the sport fishing sector. A report by the Canadian Wildlife Federation recently noted that since few studies have been undertaken to determine the value and nature of the activity in the region, government programs and regulations have perhaps "been biased toward the commercial sector."⁽²⁾ The dearth of information resulted in much controversy during the Committee's hearings as to which sector generates more benefits to the economy. The Committee therefore recommends:

- (11a) That the Department of Fisheries and Oceans undertake a comprehensive study to determine the relative economic and social importance of the sport and commercial fisheries of the region.**

The Committee is, however, sufficiently convinced that the sport fishery is a qualified user of the fish resource. While economic arguments are important, they alone will not decide the future role, size and relative economic importance of the fishery; economists have always argued about the value of the activity, and will continue to do so. In any case, recreational fishing is not just an economic activity, it is part of a total wildlife experience.

In view of the above, the Committee recommends:

- (11b) That the federal government amend the *Fisheries Act* to recognize the sport fishery as a legitimate user of the resource deserving a fair, but not unlimited, allocation of the available fish.**
- (11c) That recognition of the sport fishery's economic and social importance be reflected in the budget and resources of the Department of Fisheries and Oceans.**

Some unequivocal comments from sportfishing representatives were also made with respect to the incidental catch, by net fishermen, of non-target chinook, coho and steelhead stocks. For some, commercial net fisheries should be allowed only in areas where there are no mixtures of target and non-target stocks. Others advocated the total removal of commercial seiners and the roe herring net fisheries, and the reduction of gillnet fishermen. With improved management techniques that promote more discriminating harvesting in the fishery,⁽³⁾ the Committee believes there is room for both sport and commercial fishermen.

It therefore recommends:

- (11d) That the Department of Fisheries and Oceans develop and promote, jointly with the sport and commercial fishermen, new methods to reduce the incidental catch of fish stocks in the mixed stock fishery.**

F. Native Demands

In recent years, there have been native demands for a greater share of the salmon resource, as a means of both redressing perceived historical wrongs and promoting

⁽¹⁾ Department of Fisheries and Oceans, Economic Analysis and Statistics Division, 9 July 1987.

⁽²⁾ F.W.H. Beamish, P.J. Healy and D. Griggs, *Freshwater Fisheries in Canada: Report on Phase 1 of a National Examination*, Canadian Wildlife Federation, Ottawa, October 1986, p. 48.

⁽³⁾ And salmonid enhancement, discussed in a later section of this report.

economic self-sufficiency in native communities. The Committee learned that DFO had made arrangements for some native bands to monitor fish stocks and protect fish habitats in keeping with their interest in exercising management control of the resource. The Committee was also made aware of the many dimensions of the issue of native fishing rights.

Since native food fishing tends to occur up-river, it is sometimes difficult for fisheries managers to guarantee a sufficient number of fish for this purpose. The issue will likely become more salient since a greater demand for food fish is anticipated with the enactment of Bill C-31, which may eventually increase the current population of status Indians as non-status Indians are reinstated by bands.

Many native groups also expressed an interest in establishing their own small processing and cold storage facilities and in some commercial use of their salmon food fish to promote economic opportunities in their communities, which are plagued by high unemployment. Native groups saw current fishing regulations, which recognize the right of natives to fish for subsistence, but not for sale, barter or traffic, as interfering with their aboriginal rights to fish, and with the traditional native system of bartering. Whether to allow the sale of food fish was a particularly contentious question since it was widely believed that an expansion of the inland fishery could reduce the stocks of salmon available to commercial and sport fishermen.

Just as contentious and before the courts, was the issue of band by-laws allowed under section 81 of the *Indian Act*, which permit native bands to manage fish on reserves. Whether the *Indian Act* supersedes the *Fisheries Act* is not yet clear. Fishing rights also tend to be an important component of native land claims, and some non-native fishermen voiced their concern that government might resolve land claims issues by giving native groups the right to manage and market the salmon resource which passes through their reserves.

Groups from the established fishing industry opposed the idea of allowing native fishermen to market salmon caught in inland areas. They argued that this would reduce the stocks of salmon available to them, and that salmon harvested in freshwater are in too poor a physiological condition to produce competitive and good quality end-products. As well, it was mentioned that fish inspection services would have difficulty in coping with an enlarged processing sector.

The issue of native fishing rights has many different dimensions, including implications for marketing. The legal merits of native claims are, however, outside the Committee's terms of reference. The Committee therefore recommends:

- (12) That the federal government move to clarify the rights of native people to participate in and manage the fisheries of the region.

G. The Controversy Generated by the Aquaculture Sector

Although detailed data on the economic and financial benefits generated by the emerging salmon farming industry have not been collected, a number of witnesses, particularly from the coastal communities, expressed an interest in the activity as a means of furthering employment and revitalizing local economies. Several stated that, with its 27,000 km of coastline, the province of B.C. is ideally suited for the development of a thriving industry, especially in the climatic and oceanographic conditions of the northern coast.⁽¹⁾ In fact, some claimed that the sector's potential in

⁽¹⁾ Canada, the Senate, *Proceedings of the Standing Senate Committee on Fisheries*, Issue No. 4, 17 November 1986, p. 38.

B.C. may be greater than in Norway, the world's largest producer of farmed salmon, because of the province's superior water conditions, hardier stocks of wild salmon, and closer proximity to markets in the United States and Asia.

While the future market opportunities of aquaculture indeed appear to be promising, the Committee was made aware of the concerns of commercial fishermen and other groups about possible damage that intensive fish farming could do to the health of existing wild salmon stocks and the environment. A number of submissions suggested that diseases might be transmitted from farmed fish to wild stocks and other plants and animals, although others argued that there was no scientific evidence to support such a notion. Disease-related problems, however, were believed to have occurred elsewhere, for example in Norway, where, in the past, overcrowding of fish farm sites had led to new regulations restricting the size and concentration of fish farms. Also discussed was the threat that importation of Atlantic salmon eggs might pose for transmitting diseases to the region's wild Pacific stocks.

Related to this issue was concern over the rapid growth of the sector and the adequacy of disease diagnostic and veterinary services, in which there has so far been little private sector involvement because of the small market and the high costs of entry. The Committee was, however, pleased to hear that, with the projected expansion of the industry, the private and public sectors are now responding to these industry needs.

The proliferation of fish farms was also seen by some groups as a potential threat to the coastal tourism industry, decreasing the aesthetic and economic values of frontage property, disrupting fishing sites, and taking away sheltered anchorage areas which are vital to the safety of recreational boaters and commercial fishermen. The need for coastal planning measures and prior consultation with other users of the foreshore and offshore areas was therefore identified. Native groups were also concerned that their interests were being ignored in the frantic rush for development.

Of concern, and a source of frustration to some individuals wishing to establish an aquaculture operation, was the large number of provincial agency and federal government permits or approvals required by aquaculturists and the cumbersome procedures for obtaining them.⁽¹⁾

Because of these and other concerns expressed by fishermen, aquaculturists and environmentalists, and in response to a provincial moratorium on the issuing of foreshore Crown leases and licences of occupation, a provincial government inquiry was established on 6 November 1986 to review the fish farming industry. The subsequent report,⁽²⁾ directed primarily to the provincial government, made more than 50 recommendations.

Although the Committee concurs with that report's proposals, it is somewhat concerned that a 30-day inquiry may not have provided sufficient time to address fully all the questions raised on the possible impacts of fish farming and the conflicts it poses. The aquaculture industry in B.C. is in an early stage, and the many controversies it has generated (for example, whether Salmonid Enhancement Program hatchery eggs, particularly chinook salmon eggs, should continue to supply the industry) demonstrate an immediate need for a clear and comprehensive development policy. Such a policy is needed to offset the industry's image of an uncontrolled "gold rush" and to promote better understanding between aquaculturists and commercial fishermen. Although the

⁽¹⁾ The required number of permits or approvals varies according to the circumstances of each application.

⁽²⁾ British Columbia, Inquiry into Finfish Aquaculture in British Columbia, David Gillespie, Chairman, *Report and Recommendations*, 12 December 1986.

Committee agrees with the aquaculturists that the lead role for development should clearly be taken by the private sector, it also envisages new areas of inspection and regulation in the years ahead as the industry matures, to ensure that environmental values are preserved and to minimize conflicts with the conventional fishery. Preliminary investigations into aquaculture are currently being conducted in the Yukon,⁽¹⁾ and the Committee hopes that commercial developments in that area will proceed more rationally than they did in B.C.

The Committee therefore recommends:

- (13a) That federal, provincial and territorial governments fully coordinate their efforts to ensure the orderly and responsible development of aquaculture. Both levels of government should develop a clear policy towards aquaculture based on well-defined goals, careful planning and regulation, and public and industry consultation. The jurisdictional and regulatory framework for commercial aquaculture should be clarified.**

A strong federal responsibility for the aquaculture sector must be recognized, since the federal government has jurisdiction over many of its aspects, such as the regulation of fish habitats and fish disease control. The federal government also provides research support to the industry on a national basis. Much of the controversy over the biological effects of fish farms on the marine environment and on the health of wild fish stocks, and over the chemical effects of toxicants, hormones and antibiotics used by the industry, is due largely to the lack of comprehensive studies or data.

The Committee supports the many concerns which were voiced in the area and recommends:

- (13b) That the Department of Fisheries and Oceans undertake an assessment of the effects of aquaculture operations on the marine environment.**

H. Managing the Salmon Resource in Northern B.C. and the Yukon

The fisheries of the Yukon and northern B.C. are currently administered by the Department's Fraser River-Northern B.C.-Yukon Division, from Vancouver. Some witnesses stated that the Division concentrates most of its effort on B.C.'s larger coastal fisheries in the Fraser Valley area, which have very little relevance to the fisheries of the northern areas. The Committee agrees with the general view that these fisheries should be given a higher profile in the Department's organizational structure,⁽²⁾ and therefore recommends:

- (14) That the Department of Fisheries and Oceans reassess the position of the northern B.C. and Yukon fisheries within the Department's organization with a view to giving the area divisional status.**

I. Managing the Freshwater Fisheries in the Yukon

Under the authority of the Fraser River-Northern B.C.-Yukon Division, DFO not only manages salmonids in the Yukon, but also freshwater species, which include stocks

⁽¹⁾ Canada, the Senate, *Proceedings of the Standing Senate Committee on Fisheries*, Issue No. 3, 14 November 1986, p. 42.

⁽²⁾ Pearse (1982), p. 249.

of steelhead trout, Arctic char, Dolly Varden, northern pike, turbot, rainbow trout, lake trout, whitefish and Arctic grayling. The freshwater resource supports both subsistence and sport fishermen. As well, commercial fishing of freshwater species takes place on some 20 Yukon lakes.

During its hearings, the Committee learned that the territorial government had been actively pressing to obtain a transfer of authority for managing its freshwater fishery.⁽¹⁾ Unanimous agreement, including that of native groups, was expressed on the transfer, on the grounds that the Territory's freshwater sector is something of an anomaly within the regional administration of DFO, whose effort is primarily directed to regulating commercial fishing in marine waters. The Committee was surprised to learn that the Department had committed less than one person-year to the freshwater sector in the Yukon.

Some lakes and streams in the Territory were believed to be subject to heavy fishing pressures, particularly from fly-in operators who concentrate on certain freshwater lake stocks. Little information exists, however, on fish stocks, although it is generally believed that these have been declining because of the Territory's lack of jurisdictional responsibility in the area of management. Although the federal government has agreed to a transfer, which was to have taken place on 1 April 1987, the question of providing financial resources to support freshwater management programs in the Territory has prevented this from happening.

The Committee agrees with a recent policy assessment that a priority of future freshwater fisheries management should be to obtain critical information on production and use of the resource.⁽²⁾ More enhancement of freshwater species should also be undertaken; at present, very little is being done.⁽³⁾ The Committee is convinced that a devolution of authority for freshwater fisheries management, as it exists at the provincial level elsewhere in Canada, will indeed result in a more responsive and effective management regime. It recommends:

- (15) That the transfer of authority for administering the freshwater fishery to the Yukon Territory proceed as planned. The federal government should also include sufficient budgetary support to ensure proper management and enhancement of the Territory's freshwater fish resource.**

EXPANDING THE RESOURCE BASE

A. The Salmonid Enhancement Program

The salmon stocks in the region, the basis of the fishing industry, have been estimated to be declining at an average rate of about 1.5%, with average harvests in recent years representing less than half the potential yield for the species.⁽⁴⁾ Understandably, unanimous agreement was expressed on the need to produce more fish with the assistance of enhancement techniques provided by the major and highly visible Salmonid Enhancement Program (SEP).

⁽¹⁾ Canada, the Senate, *Proceedings of the Standing Senate Committee on Fisheries*, Issue No. 3, 14 November 1986, p. 11.

⁽²⁾ Howard Paish and Associates, *The Yukon Sport Fishery: Summary*, March 1981, p. 7.

⁽³⁾ Canada, the Senate, *Proceedings of the Standing Senate Committee on Fisheries*, Issue No. 3, 14 November 1986, p. 22.

⁽⁴⁾ Pearse (1982), p. 9, 283-88.

Initiated in May 1977 as a jointly funded federal-provincial program, the SEP's long-term objective was to double the catch of salmon and sea-run trout, so as to restore them to their historical levels of abundance.⁽¹⁾ It also sought to provide considerable social and economic benefits by pursuing five major goals: augmenting national and provincial income, creating employment opportunities, improving economic opportunities for natives, fostering development of economically disadvantaged communities and regions, and expanding recreational opportunities.⁽²⁾ To achieve these ends, culture facilities such as hatcheries, fishways and artificial spawning channels were built. Other techniques to improve the resource and its environment have included restoring freshwater habitat and fertilizing lakes. Originally planned for a five-year period, the initial phase of the SEP (Phase I) ran for seven years. Since 1984-85, the program has focused on improving existing facilities and fish habitats, in order to review the results obtained in Phase I. Total capital and operating costs over the first nine years of the program have amounted to over \$250 million.⁽³⁾ Implementation of the second phase of SEP was contingent upon the level of success obtained in Phase I.

In general, a number of outstanding achievements can be reported. For example, enhancement contributed about 14% by weight and 21% by landed value of the total salmon harvest in 1985. The Committee also learned that, because of the two to six-year life cycle of salmon, enhancement was just beginning to provide benefits; it was estimated that the maximum returns would not occur until about 1992 or 1993.⁽⁴⁾ Besides providing valuable support to DFO's biological effort, Phase I has created employment opportunities through Community Economic Development projects which might not have been otherwise available in the region. The SEP is also very successful at maintaining public participation through public involvement programs, advisory groups, information programs and school education, the benefits of which are not readily quantifiable but can nonetheless be easily observed. The Committee was particularly struck by the dedication shown by the many volunteer groups, made up of over 7,000 individuals, who devote long and hard hours to running small hatcheries and undertaking habitat conservation and rehabilitation activities.

Of particular concern to all groups and individuals was the lack of a firm federal government commitment to pursuing SEP, a commitment which would allow for enhancement planning. The Committee is sufficiently convinced that the SEP is a much needed and worthwhile investment in the future of the West Coast fishery, and was pleased to learn of the federal government's recent decision to reaffirm its commitment to SEP by providing \$208 million in funding over the next five years.⁽⁵⁾

Although all the various interests in the region expressed their high regard for SEP, this did not prevent some from suggesting modifications to the program. There was some concern that SEP-raised hatchery fish might adversely affect wild stocks when caught in a mixed fishery. Allowing the commercial fleet to harvest the full production of enhanced salmon stocks could eliminate wild stocks; limiting the harvest of enhanced fish, on the other hand, would require forgoing sizeable amounts of enhanced production.

⁽¹⁾ *Ibid.*, p. 48.

⁽²⁾ *Ibid.*

⁽³⁾ Auditor General, *Report*, 1986, para. 10.89.

⁽⁴⁾ Canada, the Senate, *Proceedings of the Standing Senate Committee on Fisheries*, Issue No. 5, 18 November 1986, p. 25.

⁽⁵⁾ Department of Fisheries and Oceans, "Additional Funding Announced for the Salmonid Enhancement Program," *News Release*, (NR-PR-87-04E), 23 June 1987.

With respect to this biological conundrum faced by fisheries managers, it was suggested that DFO should give greater priority to natural and semi-natural enhancement techniques that promote wild salmon production, instead of directing more funds to artificial hatchery production. Smaller-scale rehabilitation projects, which lend themselves to public involvement, were also believed to increase the cost-effectiveness of salmon enhancement. Other activities, such as lake enrichment, are considered to be especially successful, by providing "about one-quarter of all SEP fish at a cost of about 5% of the budget."⁽¹⁾

In view of this, and mindful that the production of enhanced salmon is not a substitute for the sound management of wild fish stocks and habitats, the Committee recommends:

(16a) That the Department of Fisheries and Oceans give greater funding priority to those projects which promote the enhancement of wild stocks of salmon.

With respect to the enhancement of chinook and coho salmon, the preferred species of sport fishermen, the productivity of hatcheries has been lower than anticipated, for reasons not yet known. The Committee recognizes that enhancement of these species is particularly necessary to maintain the viability of the recreational fishery, and recommends:

(16b) That the Department of Fisheries and Oceans step up its research effort to solve the problems associated with coho and chinook salmon enhancement.

It should be noted that an agreement between Canada and the United States on the allocation of salmon stocks is necessary to justify the costs of further enhancing the salmon stocks of the Yukon River. Any future enhancement programs that Canada initiates on the Stikine and Taku Rivers in northern B.C. will, however, benefit Canadian fishermen under the Pacific Salmon Treaty. Giving higher priority to the enhancement of these rivers is important to ensure a viable Canadian fishery, given the small percentage of the salmon which it currently receives. The Committee recommends:

(16c) That funding be provided for the enhancement of the salmon stocks of the Stikine and Taku Rivers.

The Auditor General recently noted that in 1986 less than 10% of the total \$250 million in program costs had been recovered.⁽²⁾ Although they are generally opposed by commercial and sport fishermen,⁽³⁾ the Committee supports the recent increases in commercial and sportfishing licence fees to recover, in part, the costs of SEP. Other possible ways of recovering costs were also mentioned, such as revising the price and redirecting the funds received by DFO-run hatcheries for the sale of surplus eggs to fish farmers. Given that the original objective of SEP was that program costs would be eventually recovered from the fishing interests which benefit most from enhancement, the Committee recommends:

(16d) That the Department of Fisheries and Oceans seek other forms of cost recovery which could help widen the funding base for the Salmonid Enhancement Program.

⁽¹⁾ Auditor General, *Report*, 1986, para. 10.92.

⁽²⁾ *Ibid.*, para. 10.97.

⁽³⁾ Sport fishing licence fees were increased to bring them up to par with provincial fees. Commercial fees were doubled.

In the longer term, however, new institutional and financial arrangements are needed to make fuller use of the opportunities afforded by enhancement, and to ensure that those who benefit from the activity bear a fair share of the costs. For example, the benefits of enhancement could be greatly increased if the fishing capacity of the fleet were reduced. A user-pay system based on landings charges and which required fishermen to pay (e.g., a fee per pound of fish landed) into a species-specific fund earmarked for enhancement could also be implemented. Many witnesses expressed keen interest in the private non-profit hatchery program for enhancing salmon, which is currently operating in the State of Alaska, as described below.

B. The Alaska Model for Enhancement

In response to a slow but steady decline in commercial salmon harvests, from historical levels of 100 million salmon to 25 million in the early 1970s, the State of Alaska first imposed limited entry programs in five fishing regions to curb the growth of the commercial fishing fleet. In 1974, the state legislature introduced what is commonly known as the *Private Non-Profit Hatcheries Act* which authorized the creation of non-profit corporations, and in subsequent years, established the *Fisheries Enhancement Loan Program* which provided private organizations with long-term, low-interest loans for hatchery planning, construction and operations. Regional fishery associations were also created, comprising commercial, sport and subsistence fishermen, and interested members of local communities, to develop salmon production plans and projects necessary to restore the salmon stocks.

The following are some of the more noteworthy features of Alaska's approach to enhancement. First, commercial fishermen are limited to harvesting fish in their own regions⁽¹⁾ and therefore have much interest in increasing the production of salmon there. As elected members of boards of directors of regional enhancement associations, they imposed on themselves voluntary or mandatory salmon tax assessments of 2% or 3% on landings. These fees, which are collected at canneries and cold storage plants, are later returned to the Private Non-Profit (PNP) hatcheries. Second, revenues for PNP facilities are supplemented from the sale of fish which make it through the fishery and return to the special harvest areas near PNP hatcheries. Hatchery operators are permitted to take enough fish to recover their costs. Third, PNP hatcheries are located in isolated coastal bays; terminal fishing therefore occurs only after enhanced stocks have separated from natural stocks.⁽²⁾

To date, seven regional associations have been formed, four of which collect tax assessments.⁽³⁾ As shown in Table 28, cumulative state loans borrowed by PNP corporations for capital construction and operations amounted to over \$50 million (U.S.) in 1986. Over \$17 million (U.S.) was generated through tax assessments and special harvest area sales. An estimated 7.9 million adult salmon originally released as juveniles from PNP facilities were either harvested by the traditional common-property fishery or returned to the special harvest areas in 1986.⁽⁴⁾ By comparison, program costs of SEP in Canada totalled some \$250 million, producing about 8.6 million fish in 1985,

⁽¹⁾ Licence limitations in B.C. have been implemented on a coastwide basis though fishing fleet movement has not been restricted.

⁽²⁾ In contrast, many enhancement facilities in B.C. have been built along major salmon tributaries, causing excessive mixing of wild and enhanced stocks.

⁽³⁾ Alaska Department of Fish and Game, Division of Fisheries Rehabilitation, Enhancement and Development (FRED), "FRED 1986 Annual Report to the Alaska State Legislature," *FRED Reports*, No. 70, January 1987, p. 53.

⁽⁴⁾ *Ibid.*, p. 65.

with an estimated catch of some 4.7 million pieces.⁽¹⁾ These figures, however, may not be directly comparable because of differences between Canada and Alaska in species mix and fish habitat.

TABLE 28

**CUMULATIVE STATE OF ALASKA LOANS AND ENHANCEMENT FUNDS
RETURNED TO ASSOCIATIONS¹ AND ANNUAL FISH SALES FOR 18 PRIVATE
NON-PROFIT HATCHERIES², 1986**

| Loans, Funds and Sales | Amounts (\$ '000s U.S.) |
|---|----------------------------|
| State Loans | |
| for capital construction | 40,886.9 |
| for operations | 10,642.5 |
| Cumulative enhancement funds generated through assessments, returned to associations via contract | 15,633.7 |
| Estimated revenue from 1986 sales of fish returning to special harvest areas | 1,867.0 |

¹ 30 June 1986.

² 31 December 1986.

Source: FRED 1986 Annual Report, *FRED Reports*, Table 6, p. 57.

The Committee is also aware that the Alaskan approach involves the concept of exclusive rights to fish, which has not yet been approved in the region,⁽²⁾ and restricts fishermen to particular fishing areas. According to what the Committee has seen, however, the Alaska model for enhancing salmon stocks appears to be viable and worthy of further study; not only does it offer the opportunity to tap private initiative, it also implies that those who benefit from enhancement should pay for it.

The Committee therefore recommends:

- (17) That the Department of Fisheries and Oceans and industry determine the feasibility of introducing private non-profit hatcheries into the region.

DEVELOPING MARKETS

A. The Role of Government in Marketing

The Committee agrees with the general view that the private sector is fully capable of marketing its fishery products, and that it can best provide the flexibility needed to respond to forces in the market place. In response to the anxieties which witnesses

⁽¹⁾ Department of Fisheries and Oceans, *SEP Update 1985*, 1986, p. 16.

⁽²⁾ Neil Bourne and J. Roly Brett, "Aquaculture in British Columbia," *Proceedings of the National Aquaculture Conference*, G.I. Pritchard, ed., Canadian Special Publication of Fisheries and Aquatic Sciences 75, Department of Fisheries and Oceans, and the Science Council of Canada, Ottawa, 1984, p. 36.

expressed about marketing boards and other potential forms of direct government involvement in marketing, the Committee specifically recommends:

(18) That government not be directly involved in marketing the fishery products of the West Coast.

It must, however, be recognized that the government has an important role in assisting the industry by cost-sharing selected market research studies, providing continuing marketing intelligence and advice, linking foreign buyers with domestic producers,⁽¹⁾ inspecting fish products to ensure they conform to quality standards, injecting marketing considerations into fisheries management to improve the returns of the resource, and promoting awareness, knowledge and use of Canadian seafood.

B. Markets for Fresh Fish

To meet the growing demand for fresh fish in Canada, the United States and other international markets, the Committee re-emphasizes the need to reduce overcapacity in the fishing fleet, which tends to shorten the fishing season and result in concentrated deliveries of fish which must be rapidly processed by either freezing or canning. It also unduly increases the costs of bringing products to market. A smaller fleet, on the other hand, would reduce fishing pressure on the resource, extend the fishing season, help control the flow of fish into plants, and enable producers to supply fresh fish markets over longer periods.⁽²⁾

Given that market trends are towards fresh fish, the Committee recommends:

(19a) That future programs for fisheries management on the West Coast take into account the opportunities inherent in providing fresh fish to markets.

At present, very little evidence exists to suggest excessive competition between B.C. wild and farmed salmon in fresh fish markets. It can also be argued that chinook and coho salmon, the two species farmed, represent only a small percentage of the commercial fishery's total salmon take, and that fresh farmed salmon would be processed and sold during the commercial fishery's off-season. This would reduce the seasonal nature of employment in fish processing, make use of idle facilities and transportation networks, and create a more consistent year-round supply of West Coast products to markets, which could, in turn, serve to stimulate overall demand.

It should, however, be pointed out that B.C. salmon farmers expect to market most of their future production in the United States, especially in the highly populated and affluent centres of the West Coast.⁽³⁾ While it is generally assumed that American demand for fresh salmon will continue to grow, production increases in B.C. will coincide with larger and growing supplies of pen-reared salmon from a number of other countries. This should concern B.C. producers, since it is not clear when market saturation will be reached. The industry should heed as an early warning reports that Norwegian producers in 1986 were not able to market all of their fresh fish production in Europe and had to freeze part of it.

⁽¹⁾ Including East Bloc countries and those receiving development assistance through the Canadian International Development Agency (CIDA).

⁽²⁾ Canada, the Senate, *Proceedings of the Standing Senate Committee on Fisheries*, Issue No. 2, 7 November 1986, p. 42.

⁽³⁾ It was estimated that by 1990, 50% or more of consumption would be in the United States because of the large size of that country's market, its proximity and ease of access.

In sum, there is a need for a more comprehensive market strategy for fresh B.C. farmed salmon. The B.C. Salmon Farmers' Association, which represents nearly 95% of all active salmon farmers in B.C., informed the Committee that it had commissioned a \$50,000 study, with the support of the federal and provincial governments, as a preliminary step toward developing such an industry strategy. In addition to collecting membership fees and special levies on product sales by member farmers, the Association stated that it would be seeking matching funds from government to help pay for new marketing program initiatives.

Government support should be provided in the initial stages of the industry's development to help identify and analyze market opportunities, and to contribute to a strategy aimed at developing brand image, given that competition will intensify in the future, and that some foreign producers, such as the Norwegians, have already established market acceptance for their products.

The Committee therefore recommends:

- (19b) That the relevant federal and provincial government agencies support cost-sharing market research studies to assist the salmon farming industry in developing promotional and market development programs.**
- (19c) That market research be conducted to determine the size and potential of markets for farmed salmon. Research should also be undertaken of consumer comparisons of B.C. farmed salmon and salmon from competing producers (e.g., chinook and coho salmon and Atlantic salmon).**

The Committee also notes the anxiety that fish farming has caused commercial fishermen on the West Coast, and recommends:

- (19d) That government encourage the processing and marketing of B.C. farmed salmon to be complementary to that of the traditional fishery.**

C. The Domestic Market

It should be noted that the Committee's inquiries have revealed that there has been no comprehensive analysis of the Canadian market for fish and seafood products, and that there is little general information, except for statistics on fish landings, production and trade, to assist the Canadian seafood industry in developing future marketing programs in Canada.

In view of this, the Committee recommends:

- (20a) That government commission or undertake a comprehensive study of the size, nature and potential of the Canadian fish and seafood market. The study should include an analysis of per capita seafood consumption in terms of edible and round weight equivalents by species, product form and country of origin.**

Even without this information, it would appear that opportunities yet to be exploited domestically should be of interest to the West Coast industry, particularly in supplying fresh fish to central and eastern Canada. Although the domestic market is the largest single market for the industry's total production, B.C. fish processors should

be concerned that they are still so highly dependent on exports, as processors have very little control over factors such as exchange rates, tariffs and import quotas.

Canada imported roughly \$616 million worth of fish products in 1986, in part to supply the retail and food service sectors with fresh fish year-round. Despite opportunities made possible with the introduction of air freight, it would appear that, because of the export and local orientation of its marketing patterns, the industry has been undersupplying markets in the rest of Canada. It was also brought to the Committee's attention that there may be certain promising domestic market segments not being pursued by small producers because of the high costs associated with market research and development.⁽¹⁾

The salmon farming industry may be neglecting the domestic market as well. For example, one salmon farm in Washington State reported sales of about 16 tonnes to B.C. in 1983 and 1984.⁽²⁾ Salmon farmers should note that consumer acceptance of farmed salmon in eastern Canada is believed to be good, despite high prices. In short, the domestic market offers promising opportunities, given the acute shortages of fresh fish and the relatively small amounts of Norwegian salmon now entering the eastern Canadian market.

To assist in developing domestic sales of West Coast fish and seafood products, the Committee recommends:

- (20b) That government encourage West Coast seafood producers to work cooperatively toward creating an effective distribution system for the Canadian domestic market.**
- (20c) That government support any industry attempts to mount a national trade show to introduce West Coast fish processors to retailers and food service operators from other regions of Canada.**

Since DFO's Marketing Directorate was disbanded in early 1986, the federal government has ceased to be directly involved in generic seafood promotions. There is little doubt, however, that Canadian seafood needs more such promotion domestically. Generic promotions are especially important in preventing the consumer from switching to substitute products if prices continue to escalate as they have in recent years. The Canadian seafood industry should be aware that consumers in Canada, while generally informed about the nutritional and healthful attributes of seafoods,⁽³⁾ are poorly informed about their ease of preparation and value for money when compared with boneless cuts of meat.

A number of methods of promoting the consumption of fish and seafood in Canada were mentioned by various witnesses from the food service and retail sectors. These included: publishing more educational information on the nutritional benefits of eating seafood, on the characteristics of high quality fish, and on the preparation of fish, especially fresh fish. It would appear that very few Canadians are aware that the preparation of fish and seafood is simple and convenient and, when a microwave oven is used, can be faster than preparing fast foods.

⁽¹⁾ Canada, the Senate, *Proceedings of the Standing Senate Committee on Fisheries*, Issue No. 4, 17 November 1986, p. 42.

⁽²⁾ British Columbia, Ministry of Agriculture and Fisheries, *The Market for Farmed Salmon: An Overview*, 1986, p. 20.

⁽³⁾ Department of Fisheries and Oceans, *Inspection Process Survey #1464*, January 1986, p. 43.

Many witnesses also believed that consumer advertising or promotional programs should be emphasized throughout the year, not just during Fish and Seafood Month in November, a time when frozen and imported products are almost the only fish products available.⁽¹⁾

As well, the importance of the ethnic consumers in the Canadian market was mentioned; these consumers may be "opinion leaders" in that many have shown an interest in introducing fish and seafood to other Canadians. It was also suggested that school educational programs be introduced, starting in the elementary schools and continuing through high school, especially in the field of home economics.

While generic advertising is now managed by the industry, the federal government assists with transitional funding on a shared-cost basis. Contributions of \$400,000 were made during 1986-87 to the Seafood Advisory Council, which represents the major East Coast processors and the Freshwater Fish Marketing Corporation, and \$275,000 to the FCBC. Since government contributions are expected to be lower in the future, the private sector will have to assume greater funding responsibility if the Canadian fishing industry (including the Pacific fishery) is to reap the harvests of generic promotions. The industry may need to look at various means of self-assessment, such as introducing a special sales levy on each kilogram of product sold, to finance future generic advertising.

While the Committee intends to make more detailed recommendations in its final report, it now recommends:

(20d) That government enlist the wider support of the West Coast fishing industry in funding generic promotion of the region's fish products in Canada. Future promotions should include new species and products.

It should be noted that all of Canada would greatly benefit if more emphasis were placed on educating the consumer: consumers' health would benefit from a diet of more fish and seafood, retailers and wholesalers would experience increased demand, and fishermen and processors would have more domestic sales and outlets for their products.

D. Export Markets

In the past some confusion arose in the industry about the roles of DFO and the Department of External Affairs (DEA), since they collaborate very closely on some fisheries-related projects. Since 1983, the Agriculture, Fish and Food Products Bureau of DEA has been the lead agency which assists Canadian fish exporters. DFO, on the other hand, is primarily a resource department, emphasizing international analysis supportive of resource management practices.

Under its Program for Export Market Development (PEMD), DEA provides financial assistance to Canadian exporters to identify markets, participate in trade fairs, establish consortia, and sustain export market development. This is done on a shared cost basis, with funds generally repayable from resulting sales. The Department also participates in a number of international food trade shows that either specialize in or highlight fish products, such as SIAL in Paris, ANUGA in Cologne, Foodex in Tokyo, and the Boston Seafood Show, which members of the Committee visited in

⁽¹⁾ Canada, the Senate, *Proceedings of the Standing Senate Committee on Fisheries*, Issue No. 13, 27 January 1987, p. 10.

March 1987. Other activities have included publishing a highly successful Canadian fish exporters' directory, sponsoring retail food promotions in Japan, commissioning market studies, conducting seminars with industry, providing fish trade reports, and undertaking industry tours to initiate contacts with firms with which the Department does not regularly work.⁽¹⁾

Although market prospects in the United States and in other parts of the world seem generally promising, the West Coast industry should consider expanding sales to other countries, such as West Germany, Japan, and Hong Kong, that have high per capita incomes and long histories of fish consumption. Opportunities may be particularly good in northern Europe because of the local pollution concerns there. The strength of aggressive and professionally planned and executed programs by many foreign producers who are aiming at the American seafood market also necessitates that effort be expended to diversify markets. Efforts should also be made toward finding alternative markets for B.C. herring roe products to promote employment stability, particularly in resource-dependent communities.

To increase and improve the flow of international market information to Canadian exporters, the Committee recommends:

- (21a) That the Department of External Affairs assume the responsibility for continuously updating the worldwide market studies previously undertaken by the Department of Fisheries and Oceans, in order to assist industry in formulating export marketing plans. An analysis of how the Canadian industry compares with its major competitors should be incorporated.**
- (21b) That the Department of External Affairs determine the long-term prospects of the herring roe market in Japan. The Department should also determine whether other suitable markets exist.**

Many West Coast fish processors obtain their customers at various international food trade shows. Some witnesses stated that Canada's presence at these was perhaps not as well-organized or coordinated as that of other countries, such as Norway.⁽²⁾

Under PEMD, the FCBC was given a \$206,000 grant for the period 1986 to 1988 to produce multilingual promotional brochures and booklets for distribution at trade shows. Since government funding for this purpose is not made available unless the industry raises counterpart funds, the suggestion that Canadian fish exporters should pay a special sales levy on exports, in order to finance generic promotions should be seriously considered.

The Committee believes generic foreign promotions aimed at seizing export market opportunities are important in persuading foreign buyers to think of Canada as a supplier of top-quality seafood products, and recommends:

- (21c) That the Department of External Affairs work toward expanding Canadian industry participation at international trade shows. A more unified Canadian presence should be sought where government funding is involved.**

⁽¹⁾ *Ibid.*, Issue No. 2, 7 November 1986, p. 49.

⁽²⁾ *Ibid.*, Issue No. 8, 21 November 1986, p. 10.

- (21d) That government enlist the wider support of the West Coast fishing industry in funding generic programs to promote the region's fishery products in foreign markets. Future promotions should include new species and products.**
- (21e) That the Department of External Affairs, in cooperation with other federal and provincial government departments, increase its contacts with fish processors on the West Coast.**

E. Trade Issues

Tariff and non-tariff barriers currently pose marketing problems for the West Coast fishing industry. One example is the 12% tariff on processed herring roe imposed by Japan.⁽¹⁾ In Australia, import regulations on fresh and frozen salmon imports effectively prohibit Canadian sales to that market. (The Australian rationale is that this trade restriction prevents the spread of salmonid diseases to their trout farms.)

The Committee learned that the EEC, after the recent expansion of its membership, was in the process of re-writing its tariff schedule, and that a system of tariff rate quotas for fresh, frozen and canned salmon was being considered. It was unclear whether Canadian salmon would draw the higher "frozen meat" tariff. Member countries of the EEC may also, in the future, attempt to use tariff concessions to obtain larger fishing allocations in Canadian waters, particularly on the East Coast. The federal government's policy in this regard has thus far been to separate trade issues from fish allocations.⁽²⁾ It should also be noted that countries such as Norway and Iceland were said to benefit from preferred access to the EEC's markets.

In short, trade protectionism occurs in current export markets and it can assume many forms. The Committee recommends:

- (22a) That the federal government continue to pursue its policy of separating tariff issues from issues concerning allocations of fish to foreign countries.**

To widen trade opportunities and expand markets for the Pacific fishing industry, the Committee recommends:

- (22b) That the federal government, in the forthcoming multilateral trade negotiations under the General Agreement on Tariffs and Trade, seek to improve the trading conditions for the region's fishery products in such important markets as the EEC, Australia and Japan.**

Canada's bilateral fisheries relationship with the United States was also the subject of much discussion. The FCBC estimated that in 1986 one-third of the groundfish harvest, excluding hake, had been landed for processing at American ports, where higher prices prevail than at Canadian ports.⁽³⁾

In the north, fish processors in Prince Rupert have been importing whole fish from Alaska, mainly pink salmon and herring, and processing it in Canada. In the spring of 1986, Alaskan fish processors filed a trade complaint in the form of a petition against

⁽¹⁾ *Ibid.*, Issue No. 9, 24 November 1986, p. 28.

⁽²⁾ *Ibid.*

⁽³⁾ *Ibid.*, p. 22.

Canada under the provisions of section 301 of the United States *Trade Act*. The petition alleges that Canadian federal regulations which prevent B.C. fishermen from selling unprocessed sockeye and pink salmon and herring to American processors, amount to unfair practices in trade. The *Trade Act* empowers the United States President to impose offsetting trade sanctions. Of concern to the Fisheries Council of Canada were the possible adverse effects American trade "offsets" might have on Atlantic seafood trade flows.⁽¹⁾ Although many representatives of the fishing industry believed the issue could be settled by having the United States adopt regulations similar to those of Canada, and by having both countries adopt a policy allowing for the export of excess fish,⁽²⁾ the Americans have since launched legal proceedings against Canada under the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT).

The Canadian government's rationale for having export restrictions on unprocessed salmon and herring is to recover some of the costs incurred by Canada in managing these stocks and their habitats.⁽³⁾

The Committee supports the federal government's stand on the issue, and recommends:

- (22c) That the federal government vigorously defend in bilateral and multilateral forums, Canada's right to have its fish resources processed in Canada. The Canadian government should also make clear its position during current trade discussions with the United States as these relate to the fisheries.**

The Committee also learned the International Fund for Animal Welfare (IFAW) had sponsored a correspondence campaign in the United States, asking consumers to boycott Canadian seafood products if further steps were taken to control the seal population in the East Coast. The Committee points out that seals and other marine mammals are not only direct competitors for fish resources on both coasts of Canada, they are also believed to be responsible for the problem of parasite infestation in groundfish.

The IFAW campaign was reported to be directed against B.C. canned salmon, an easy target for a boycott, because the label clearly identifies it as a product of Canada. Earlier IFAW campaigns in Europe were believed to have succeeded to the extent that at least one major supermarket chain in the United Kingdom had removed Canadian canned salmon from its store shelves.⁽⁴⁾

Given that the federal government's response to a previous boycott was criticized by some as being poorly planned, the Committee recommends:

- (22d) That government and industry consider jointly planning and funding a public relations campaign aimed at countering any future boycott of Canada's fishery products abroad resulting from the seal management issue.**

⁽¹⁾ *Ibid.*, Issue No. 1, 4 November 1986, p. 10.

⁽²⁾ Canadian plants in the past processed part of the Alaska harvest because there was insufficient processing capacity in that state.

⁽³⁾ Canada, the Senate, *Proceedings of the Standing Senate Committee on Fisheries*, Issue No. 2, 7 November 1986, p. 65.

⁽⁴⁾ *Ibid.*, Issue No. 9, 24 November 1986, p. 24.

F. The Sport Fishery

The sport fishery should also be perceived as part of the West Coast fishing industry. As such, the marketing of fish and fishery products should not just entail a conventional commercial orientation to the resource; it should include sport fishing, which can be developed and marketed as a "product" much like tourism. Moreover, market research in the United States is said to indicate that recreational fishermen are "among the most knowledgeable and confident fish and seafood users," and that they can be considered to be opinion leaders "who help generate future seafood consumption."⁽¹⁾

The United States market in particular, with its 42 million anglers, would appear to offer enormous potential if approached intelligently. One witness stated that:

Although 3% of American anglers fished in other countries including Canada in 1985, it is estimated that fewer than 0.15% of them fished in B.C., and about half of these anglers purchased only one-day licences, likely for a day's fishing near Vancouver.⁽²⁾

Although the sport fishing industry should itself be responsible for acquiring a better understanding of its markets, government should assist in promotions. Several witnesses, however, mentioned both the federal and provincial governments' apparent lack of understanding of how to market this fishing activity on the West Coast. Cited were the short-term area closures in 1985. These were imposed to conserve the chinook salmon, but anglers in the United States were led to believe that the entire fishery had been closed.⁽³⁾

In view of the above, the Committee recommends:

- (23) That the sport fishing industry and government jointly begin to formulate a national strategy to better promote the sport fishery in Canadian government embassies, consulates and tourism offices throughout the world.**

West Coast sport fishing opportunities are different from those on the East Coast and in the central and northern freshwater region, as well as being different within these three regions; the Committee stresses the importance of recognizing this diversity and the unique characteristics of each fishery in future promotions.

EXPANDING THE PRODUCT FORM MIX

A. Salmon

Stabilization of the salmon supply through enhancement should encourage the West Coast fishing industry to develop new products that would bring about deeper market penetration. In terms of product form, there are essentially three categories for salmon: fresh/frozen, canned and smoked. The fresh/frozen category is by far the fastest growing, not only for salmon but for most seafood. Growth in fresh fish sales has

⁽¹⁾ Impact Marketing USA Inc., "The U.S. Seafood Scene," Speech to Fisheries Council of Canada, September 1986.

⁽²⁾ Canada, the Senate, *Proceedings of the Standing Senate Committee on Fisheries*, Issue No. 5, 18 November 1986, (Appendix), p. 4.

⁽³⁾ *Ibid.*, p. 8.

been particularly rapid since improvements in handling, transportation and storage have enabled the industry to deliver greatly improved quality to consumers. Product forms such as shatterpack fillets and skinless/boneless blocks are other innovations that are gaining market acceptance.

The domestic market will likely continue to be the principal market for West Coast canned salmon. Over the last decade, approximately 55% of B.C. canned salmon production has been absorbed by this market. Although Canadian consumption of canned salmon tends to fluctuate with production, over the years it has remained relatively stable. While this suggests that the Canadian market has limited potential for growth, it may be worthwhile for West Coast producers to re-examine their marketing strategy for this important market. An updated review of Canadian consumer attitudes towards canned salmon should be undertaken to improve existing canned salmon packs or to develop entirely new ones. For example, a number of witnesses mentioned the development of can packs of skinless/boneless pink salmon in the United States.

A most serious impediment to the marketing of B.C. canned salmon is that production costs are higher in Canada than in the United States. Even with the current "Most Favoured Nation" tariff of 3% on canned salmon (not in oil), imports are able to compete successfully with the domestically-produced product. In view of this, the West Coast industry should divert more pink salmon processing to frozen product forms such as skin-on fillets in 15-pound shatterpacks which could be slacked out and repacked by retailers. Yields from pink salmon and other species could also be increased by using the tails for fish and chips and by recovering flesh from the heads for producing patties.

Processors of higher-valued fish species are generally putting more emphasis on portion control in supplying good value to their customers.⁽¹⁾ One American West Coast company is selling two four-ounce portions for 20% less than an 8-ounce portion. These four-ounce portions are produced from the smaller ends of fish which steakers find difficult to make use of. A Toronto fish and chips operator who appeared before the Committee has been using salmon tails, which he cuts, skins, cooks and features as a popular item on his menu.

With respect to fish farmed salmon, proximity to the fast growing fresh salmon market in the United States and its projected increase from 12,000 tonnes in 1986 to 50,000 tonnes in 1990, should be ample incentive for the salmon farming industry. As the production of B.C. farmed salmon increases, however, the industry would be well advised to develop innovative product forms like those being developed for wild-caught salmon.

In upscale markets, smoked salmon offers promising possibilities and the industry could expand the consumer base by developing lower-priced smoked salmon packs as well as choice cuts or premium-priced packs.

B. Pacific Herring

The major processors in B.C. have shown very little interest, if any, in exploring markets for herring roe other than Japan. The FCBC informed the Committee that the most profitable use of Pacific herring is the production of roe but that after the roe is

⁽¹⁾ "New Products," *Seafood Business*, Vol. 5, No. 6, November-December 1986, p. 73.

extracted, the herring carcass is considered virtually useless.⁽¹⁾ The FCBC did, however, mention that the aquaculture industry is beginning to use herring carcasses as feed for farmed salmon. This would indicate some residual nutritional value in what was previously perceived as worthless. In fact, a number of witnesses from the harvesting and processing sectors expressed the need to explore ways to produce food from herring carcasses. The Committee therefore recommends:

- (24) That government and industry vigorously undertake a comprehensive research and development program designed to utilize Pacific herring more fully for human consumption and industrial use.**

C. Groundfish

The demand for fresh fish, particularly groundfish, is expected to remain strong. The industry should take the opportunity to improve returns by introducing into existing markets individual portion packs of fresh Pacific groundfish.

Perhaps the most promising opportunity is the development of under-harvested species such as Pacific hake, pollock, and dogfish. One witness who appeared before the Committee in Nanaimo has had some success, on a limited test basis, in producing surimi from hake.⁽²⁾ The same witness also expected to produce salted hake for the Portuguese market. Besides making excellent fish and chips, if processed properly, dogfish, a very popular species in England, can also be used as raw material for surimi.

The number of surimi producers is growing and demand for this intermediate fishery product, used in making simulated crab, shrimp and scallops, is increasing rapidly. Most of the surimi used in North America is made from Alaska pollock by Japanese or Korean processors. However, during their visit to the Boston Seafood Show, Committee members tasted surimi crab made from cod by a Newfoundland company. Interestingly, the fish used by this company were small cod unsuitable for processing into traditional product forms.

In view of the rapidly expanding demand for surimi products and the apparent suitability of underharvested groundfish species on the West Coast for surimi processing, the Committee recommends:

- (25) That research and development be directed and funded jointly by government and industry with the ultimate goal of commercially producing surimi from Pacific hake, pollock and dogfish.**

D. Invertebrates

Industry should direct more effort towards developing new product forms from the 26 species of invertebrates available on the West Coast. The Pacific Biological Station in Nanaimo has achieved remarkable success in culturing various species of shellfish, notably scallops, and the Committee recommends:

- (26) That the transfer to industry of new aquaculture technology, particularly that relating to high-value shellfish, be effected as quickly as possible.**

⁽¹⁾ Canada, the Senate, *Proceedings of the Standing Senate Committee on Fisheries*, Issue No. 9, 24 November 1986, p. 34.

⁽²⁾ *Ibid.*, Issue No. 7, 20 November 1986, p. 11.

MAINTAINING AND ENHANCING PRODUCT QUALITY

A. Background

Changes in consumer tastes and eating patterns increasingly lead to a demand for higher quality fish products. Often emphasized was the West Coast industry's hard-earned reputation for products of consistently high quality. Canadian Pacific salmon, in particular, was said to have gained a preferred place in both domestic and foreign markets.

While this may be true, the industry should not become complacent and neglect to seek further ways to improve fishing methods, fish handling techniques, processing and marketing practices, simply because its reputation seems secure or because current market prices are high. That present reputation must be maintained if West Coast producers are to meet the dictates of world markets in the face of stiffening competition. An emphasis on producing high-quality products and obtaining the resulting higher prices, especially for salmon, makes good marketing sense, given the probable cost advantages enjoyed by Alaska processors from their consistently larger volumes of production, and the competition likely from Norwegian producers. In addition, because salmon and herring are currently being harvested at maximum sustainable yield,⁽¹⁾ an emphasis on quality is also a good way of increasing the socio-economic returns of the resource.

B. The Role of Government

The West Coast's reputation for high quality fish is due, in large part, to DFO's inspection services, which have primary responsibility for maintaining standards. The Department derives much of its legal authority from the *Fish Inspection Act*.⁽²⁾ Federal inspectors also enforce provincial fish inspection legislation in B.C. This legislative base gives DFO the mandate to inspect all fish exports and imports, fish and fishery products traded interprovincially, and most fish and fish products traded intraprovincially.

Quality guidelines are set by the Department, in consultation with industry, and fishery products are inspected against these guidelines. Inspections involve sensory testing for colour, odour, texture, flavour or appearance, or more objective procedures such as chemical or microbiological examination. For canned fish, botulism is the main concern; current Canadian practices have undoubtedly ensured the maintenance of standards higher than those of other producing nations, such as the United States, where, in the past, this problem has occurred.

Although processing plants in B.C. are licensed by the province, since most export some of their product they require federal certification. These are inspected by DFO to ensure they meet the necessary standards of construction, operation, sanitation and hygiene. As well, fishing vessels, holding systems, and unloading, handling and transportation facilities must meet specified standards.

Fish imports are also rigorously inspected for quality and safety; any whose producers show a poor history of compliance are identified on a Mandatory Inspection List (MIL). It is noteworthy that a cost-recovery scheme has been implemented for the

⁽¹⁾ *Ibid.*, Issue No. 8, 21 November 1986, p. 18.

⁽²⁾ The Department also enforces the *Sanitary Control of Shellfish Fisheries Regulations*, the relevant sections of the *Food and Drug Regulations*, and the *Consumer Packaging and Labelling Regulations* as they apply to fish and fishery products.

inspection of fish product imports: this involves annual licence fees for all importers and other charges, such as those for testing products on the MIL.

C. Terminal Fisheries

Management decisions on where salmon are to be caught have important implications for product quality. DFO was said to have recently moved toward a terminal fisheries strategy, in which returning salmon are harvested close to or in their rivers of origin, instead of further out at sea. Support for terminal fishing generally rests on the grounds that it allows for more selective management and harvesting of stocks. This in turn facilitates stock rebuilding and allows more aggressive enhancement as well as improving the economy of fishing by reducing the costs of harvesting and transporting fish to processing plants. It also tends to limit the catch to mature fish, thereby increasing production. Terminal fisheries, where fish are caught inland, are also a part of native claims for the return of their historical fishing rights.

The advantages of terminal fishing may, however, be offset by the reduced value of landings. Since the quality of salmon progressively deteriorates as the fish approach their spawning streams, terminal fishing may limit the production mix to canned, smoked or roe products. This is especially true for chum salmon, which are widely considered to be the poorest quality salmon when caught in freshwater.

During the Committee's hearings, it was suggested that more experimental "test" fishing should be done by DFO outside terminal areas, so that fishermen would be able to harvest fish in prime physiological condition.⁽¹⁾ While test fishing out at sea is feasible, it appears that the funding required to charter vessels is a major problem.

Fish handling techniques can, however, improve salmon quality. The Committee learned of an upriver experimental fishery operated by the Chehalis band from the Fraser River area, involving the harvest of enhanced chum salmon considered in excess of spawning needs.⁽²⁾ The fishery is regarded by the band as being successful: last year, its salmon products were sold in roe and smoked forms in the United States. The method of harvest used, lifting the fish by hand after having herded it into shallow waters with a seine net, is believed to result in fish of better landed quality than those which struggle and are crushed in the holds of fishing boats for long periods.

Terminal fisheries have important implications for fish quality. The Committee recommends:

- (27) That the Department of Fisheries and Oceans move carefully in introducing more terminal fishing. The Department should determine the possible impact of changes in product quality and mix which might result from such fishing.**

D. Handling Fish at Sea

Regardless of where salmon are harvested, handling practices on vessels at the time of capture are important in determining the overall level of fish quality. Because of

⁽¹⁾ Canada, the Senate, *Proceedings of the Standing Senate Committee on Fisheries*, Issue No. 4, 17 November 1986, p. 81.

⁽²⁾ When enhanced salmon runs are intermixed with wild stocks, large surpluses of enhanced fish must often be allowed through to the spawning beds. Here, they are not only surplus to spawning needs, but may also do serious damage to fish habitat.

bruising, net-caught salmon have widely been held to be of inferior quality to troll-caught fish. This is because net fishermen often catch more sexually mature salmon, which have soft flesh, and also because they generally handle larger volumes of fish than trollers, who are able to handle fish individually. Over the years, however, improved on-board handling techniques and the installation of refrigeration and chilled seawater systems have perhaps blurred the distinction between the harvests of different commercial gear types.

Bruising is of little significance if salmon is canned, but for the high-quality fresh and frozen fish markets there is a need to improve fish handling techniques at sea. The Committee therefore recommends:

- (28) That the Department of Fisheries and Oceans encourage West Coast fishermen to improve fish handling techniques, such as cutting, bleeding, washing and refrigerating, at sea.**

E. Quality Grading

The provision of incentives for high quality fish landings needs to be investigated. It appears that current pricing arrangements, whereby pre-season prices are determined for net-caught salmon may not provide an incentive to land higher quality fish. The Pearse Report suggested that a system for grading all species of fish and fixing prices accordingly would provide such incentive.⁽¹⁾

The Committee notes that the establishment of such a price system merits further investigation, and recommends:

- (29) That government, with the assistance of the fishing industry, determine the feasibility of establishing a system of dockside quality grades with price differentials, on a species-by-species basis.**

DFO inspects all fish products and certifies their quality. This government certification was widely regarded by industry as being essential for it to access high quality markets. It has undoubtedly provided fish processors in the region with a competitive advantage over other fish-producing countries, in terms of image and marketability, in both foreign and domestic markets. A system for grading all end products should, however, be investigated. A recent consumer survey indicated that most respondents (90%) strongly believed that, in addition to inspecting fish, the government should also set up a system of "different grades for fish products to express the quality of the product."⁽²⁾ As well, most (70%) felt that a government seal, as opposed to a company seal, would make products much more likely to be sold.⁽³⁾ Quality grades would perhaps be especially useful for individual buyers or small restaurant operators who might not have the expertise to discern quality variations. The Committee therefore recommends:

- (30a) That the Department of Fisheries and Oceans, in cooperation with the fishing industry, assess the feasibility of establishing a voluntary quality grading and labelling scheme for the region's fish products.**

⁽¹⁾ Pearse (1982), p. 167.

⁽²⁾ Department of Fisheries and Oceans, *Inspection Process Survey*, #1464, January 1986, p. 38.

⁽³⁾ *Ibid.*, p. 35.

Some considered too stringent federal regulations forbidding the export of frozen sockeye and pink salmon with water marks covering more than 50% of the exterior or with net marks that have indented, softened, or perforated any part of the skin. Some claimed that these restrictions, which are believed to lose income and export market opportunities, exist to protect the canning industry.⁽¹⁾ The Pearse Report noted that exporting only the best product "should not become a policy objective" in itself, since this might prevent other countries from purchasing anything but the best quality product.⁽²⁾ Rather, the aim should be to "assure buyers of the quality of the products they bargain for," and "not to prevent them from buying the full range of products produced."⁽³⁾

The Committee agrees with this assessment, and recommends:

- (30b) That the Department of Fisheries and Oceans consider replacing current export restrictions on frozen sockeye and pink salmon, with a system of quality grades.**

F. Transporting Fresh Fish to Markets

Market opportunities for fresh fish are expanding, due largely to the introduction and increasing availability of air freight. For example, representatives of Air Canada Cargo, the country's largest air carrier of seafood, stated that fish was among the company's top 10 types of cargo, that it had recently expanded and upgraded its cooler and freezer capability to accommodate increased volumes and had put in place specific commodity rates close to those for trucking. As well, it has published the first comprehensive guide on packing seafood for transportation by air.⁽⁴⁾

While participation by air carriers has improved the way in which fish is shipped, some difficulties were cited in packing fresh fish: the size of containers used, identification problems in the weight written on containers, the date of the catch and the date of packing. Some suppliers apparently still use imperial measures. Proper packing is necessary not only to maintain the quality and freshness of seafood, but also to prevent damage to the interior of expensive aircraft.

At the moment, the industry uses wax boxes with ice packs,⁽⁵⁾ and many witnesses expressed an interest in the small, leak proof styrofoam containers in use in the Scandinavian countries. These were considered the best available for preserving fish quality and freshness while transporting seafood by air or by land;⁽⁶⁾ besides preventing leakage and maintaining the required temperature, their design prevents the contents from being immersed in water. Another feature is their handling convenience for retailers. One witness specifically mentioned that he would like to see these containers used in transporting Pacific salmon to eastern Canada.⁽⁷⁾

⁽¹⁾ Canada, the Senate, *Proceedings of the Standing Senate Committee on Fisheries*, Issue No. 5, 18 November 1986, p. 84.

⁽²⁾ Pearse (1982), p. 168.

⁽³⁾ *Ibid.*

⁽⁴⁾ Canada, the Senate, *Proceedings of the Standing Senate Committee on Fisheries*, Issue No. 9, 24 November 1986, p. 59.

⁽⁵⁾ *Ibid.*, Issue No. 13, 27 January 1987, p. 14.

⁽⁶⁾ *Ibid.*, Issue No. 12, 16 December 1986, p. 23.

⁽⁷⁾ *Ibid.*, Issue No. 13, 27 January 1987, p. 14.

To promote the transportation of products to market so as to ensure prompt delivery and maintain quality, the Committee recommends:

- (31a) That air carriers in Canada, in cooperation with the seafood industry, step up their efforts to improve fish packing and handling facilities at airports. Uniform transport packing and product identification standards should be established.**

As the world's largest fish exporter, Canada should be using the very best methods to handle and pack seafoods. The Committee therefore recommends:

- (31b) That the relevant government authorities encourage the Canadian seafood industry to develop leakproof containers to meet the requirements of the seafood market. Meanwhile, the industry should adopt the leakproof styrofoam containers in use in the Scandinavian countries.**

G. Transferring Technology

New technologies are now being developed in Canada and throughout the world, which should further enhance the quality of fish available. For example, research at the University of British Columbia was said to be developing a technique for preserving food, including salmon, in inert gas. It was believed this technique would enable the fish to remain in a fresh condition for up to six months.

Ice is an important component in preserving fish and seafood. Representatives from a wholly Canadian-owned icemaking company told the Committee of the many advantages of its icemaking and storage systems over conventional systems. The ice produced consists of round particles which can be pumped into fish containers and can flow freely between and around fish to provide superior coverage and insulation. The firmness, freshness and moisture content of fish is retained for longer periods, because this ice has a lower melting rate than conventional ice. These icemaking units were said to use less power, to be one-eighth the size, and, when installed on a fishing vessel, to have significantly lower operating costs than conventional icemaking systems.⁽¹⁾

These and other technological advances, such as the use of irradiation, may prove to be important methods of enhancing the quality and saleability of seafood. The Committee therefore recommends:

- (32) That the relevant government agencies increase their efforts to promote the transfer of technology to the Canadian seafood industry.**

⁽¹⁾ *Ibid.*, Issue No. 11, 9 December 1986, p. 23-32.

CHAPTER SIX

Summary and Conclusion

This interim report has focused on many aspects of the West Coast fisheries: the available aquatic resources and how these are managed; the interaction among user groups; and some of the commercial aspects of delivering fishery products to consumers.

The fisheries of the five species of Pacific salmon are among the most valuable of all Canada's aquatic resources – in economic, social and aesthetic terms; because those resources are limited, however, their management in the region is beset with numerous and complex problems. In formulating management decisions, the Department of Fisheries and Oceans has sought the participation of representatives from the major fishing groups. The Committee hopes that there will be increased dependence on such advice from recreational, native and commercial fishermen.

The anadromous nature of salmon and its migratory patterns have also necessitated joint management initiatives with the United States. One such initiative is the Canada-U.S. Pacific Salmon Treaty of 1985, which created the Pacific Salmon Commission. The equitable sharing of the salmon resource on transboundary rivers and the maritime boundary disputes between Canada and the United States involve a relatively small number of fish; nevertheless, these issues should be quickly resolved.

The rights of native peoples to participate in the region's fisheries must be clarified. The Committee recognizes as well the importance of recreational fishing to the economy of the West Coast, and it agrees with the government's position that the sport fishery is a qualified user of the resource.

The Salmonid Enhancement Program, now in its tenth year, has delivered outstanding results and even more significant returns are expected by the early 1990s. The Committee highly commends the federal government's recent commitment to provide new funding for this program of some \$40 million a year over the next five years. To make fuller use of enhancement, other means of financing SEP should, however, be investigated. For example, Canadians should determine the feasibility of introducing private non-profit salmon hatcheries on the West Coast.

Aquaculture is emerging as a potent factor in expanding the resource base in the region, with some \$100 million of capital funds having already been invested in B.C.

salmon farms. Government should develop a clear policy towards aquaculture based on careful planning, regulation, and public and industry consultation. Precautionary measures to prevent overexpansion of this new activity are also needed.

Herring, the second most important commercial species on the West Coast, is harvested primarily for its roe. Management of this resource is critical, as overfishing and biological factors have caused the collapse of the fishery in the past. New markets for herring roe, and alternative uses for herring carcasses, should be sought.

The groundfish fishery, though much smaller than that of the East Coast, is growing in importance. Recent increases in value registered by this species group were such that, in 1986, the total landed value (including halibut) was estimated at \$52 million, up 28% from 1985. Since shellfish and other invertebrates command relatively high market prices, their economic importance has increased as well. Poor industry returns in the early 1980s resulted in the consolidation and streamlining of processing operations in B.C., and thus increased the degree of industrial concentration. It is hoped that increasing demand for groundfish and shellfish will revitalize fish harvesting and processing in areas where these were discontinued.

The West Coast fishing industry exports over half of its production, mostly to markets with affluent consumers. New markets for West Coast fish could be opened for lower-priced and non-traditional products from both established and underharvested species.

In recent years, the demand for seafood has increased. This trend should continue as this food's nutritious and healthful qualities become better known. Moreover, through more efficient handling and transportation, seafood can now be delivered to markets more quickly and in better condition. Today, the major concern is the growing shortage of many species of fish, a shortage which has pushed prices up to unprecedented levels. While these prices may benefit the West Coast fishing industry in the short term, they could eventually weaken consumer demand.

The Committee's most important finding, perhaps, is that Canadian imports of fish and shellfish have grown substantially in the last two years, with over 80% of fishery products now consumed by Canadians being imported. Substituting domestic products for imports should therefore be a major objective, not only of the West Coast industry, but of the entire Canadian industry. To achieve this, industry must develop those species which are currently underharvested or not harvested, and expand the range of available products. The West Coast's marine resource is already important to the region's economy and, given the growing demand for seafoods, will be even more so in the future.

Summary of Recommendations

- (1) That the Canadian Section of the Pacific Salmon Commission vigorously pursue negotiations with its United States counterpart to reduce further American interceptions of salmon of Canadian origin so as to ensure that Canada gets its rightful share of the harvest. The Department of Fisheries and Oceans should also undertake a review of the overall impact of the Canada-U.S. Pacific Salmon Treaty at the end of 1987, and each year thereafter. The results of this review should be made available to the general public.
- (2a) That the Minister of External Affairs express, through the most effective diplomatic channels available to him, Canada's disagreement with the American position on the critical issue of equitably sharing the salmon stocks of the Yukon River.
- (2b) That Canadian negotiators for the Yukon River base the Canadian negotiating position on Article III, paragraph 1(b) of the Pacific Salmon Treaty which states that each party to the Treaty will receive benefits equivalent to the production of salmon originating in its waters.
- (3a) That the Government of Canada demand that the equity principle, Article III, paragraph 1(b) of the Canada-U.S. Pacific Salmon Treaty, be a priority in future negotiations with the United States on the salmon stocks of the transboundary rivers.
- (3b) That the Department of Fisheries and Oceans provide adequate funding for research to increase its data base for the region's transboundary river salmon stocks.
- (4) That the Department of Fisheries and Oceans continue to pursue its data-gathering program on foreign interceptions of Canadian salmon on the high seas. Consideration should be given to further strengthening the Department's monitoring capability on the high seas.

- (5) That the federal government reaffirm Canada's long-standing position that the A-B Line is the international boundary for both land and water inside the Dixon Entrance.
- (6a) That the Department of Fisheries and Oceans, in pursuing its habitat policy, disallow developments which impinge on fish habitats unless it can be shown, after extensive public input, that such developments are clearly in the interest of Canada.
- (6b) That the Department of Fisheries and Oceans expand and strengthen its research programs on fish habitat in the region.
- (7) That the Minister of Fisheries and Oceans periodically review the composition of the PARC, as well as user group representation on other consultative bodies to ensure that all groups are equitably represented.
- (8) That the Department of Fisheries and Oceans, in cooperation with the province of B.C., and in consultation with the fishing industry and the PARC, develop long-term plans and objectives for managing the West Coast fishery.
- (9) That the Department of Fisheries and Oceans conduct or commission a comprehensive economic analysis of the distribution of net income generated by the various gear types within the commercial sector.
- (10) That the Department of Fisheries and Oceans develop and implement plans, directions or priorities, in consultation with the fishing industry, that would reduce overcapacity in the fishing fleet.
- (11a) That the Department of Fisheries and Oceans undertake a comprehensive study to determine the relative economic and social importance of the sport and commercial fisheries of the region.
- (11b) That the federal government amend the *Fisheries Act* to recognize the sport fishery as a legitimate user of the resource deserving a fair, but not unlimited, allocation of the available fish.
- (11c) That recognition of the sport fishery's economic and social importance be reflected in the budget and resources of the Department of Fisheries and Oceans.
- (11d) That the Department of Fisheries and Oceans develop and promote, jointly with the sport and commercial fishermen, new methods to reduce the incidental catch of fish stocks in the mixed stock fishery.
- (12) That the federal government move to clarify the rights of native people to participate in and manage the fisheries of the region.

- (13a) That federal, provincial and territorial governments fully coordinate their efforts to ensure the orderly and responsible development of aquaculture. Both levels of government should develop a clear policy towards aquaculture based on well-defined goals, careful planning and regulation, and public and industry consultation. The jurisdictional and regulatory framework for commercial aquaculture should be clarified.
- (13b) That the Department of Fisheries and Oceans undertake an assessment of the effects of aquaculture operations on the marine environment.
- (14) That the Department of Fisheries and Oceans reassess the position of the northern B.C. and Yukon fisheries within the Department's organization with a view to giving the area divisional status.
- (15) That the transfer of authority for administering the freshwater fishery to the Yukon Territory proceed as planned. The federal government should also include sufficient budgetary support to ensure proper management and enhancement of the Territory's freshwater fish resource.
- (16a) That the Department of Fisheries and Oceans give greater funding priority to those projects which promote the enhancement of wild stocks of salmon.
- (16b) That the Department of Fisheries and Oceans step up its research effort to solve the problems associated with coho and chinook salmon enhancement.
- (16c) That funding be provided for the enhancement of the salmon stocks of the Stikine and Taku Rivers.
- (16d) That the Department of Fisheries and Oceans seek other forms of cost recovery which could help widen the funding base for the Salmonid Enhancement Program.
- (17) That the Department of Fisheries and Oceans and industry determine the feasibility of introducing private non-profit hatcheries into the region.
- (18) That government not be directly involved in marketing the fishery products of the West Coast.
- (19a) That future programs for fisheries management on the West Coast take into account the opportunities inherent in providing fresh fish to markets.
- (19b) That the relevant federal and provincial government agencies support cost-sharing market research studies to assist the salmon farming industry in developing promotional and market development programs.

- (19c) That market research be conducted to determine the size and potential of markets for farmed salmon. Research should also be undertaken of consumer comparisons of B.C. farmed salmon and salmon from competing producers (e.g., chinook and coho salmon and Atlantic salmon).
- (19d) That government encourage the processing and marketing of B.C. farmed salmon to be complementary to that of the traditional fishery.
- (20a) That government commission or undertake a comprehensive study of the size, nature and potential of the Canadian fish and seafood market. The study should include an analysis of per capita seafood consumption in terms of edible and round weight equivalents by species, product form and country of origin.
- (20b) That government encourage West Coast seafood producers to work cooperatively toward creating an effective distribution system for the Canadian domestic market.
- (20c) That government support any industry attempts to mount a national trade show to introduce West Coast fish processors to retailers and food service operators from other regions of Canada.
- (20d) That government enlist the wider support of the West Coast fishing industry in funding generic promotion of the region's fish products in Canada. Future promotions should include new species and products.
- (21a) That the Department of External Affairs assume the responsibility for continuously updating the worldwide market studies previously undertaken by the Department of Fisheries and Oceans, in order to assist industry in formulating export marketing plans. An analysis of how the Canadian industry compares with its major competitors should be incorporated.
- (21b) That the Department of External Affairs determine the long-term prospects of the herring roe market in Japan. The Department should also determine whether other suitable markets exist.
- (21c) That the Department of External Affairs work toward expanding Canadian industry participation at international trade shows. A more unified Canadian presence should be sought where government funding is involved.
- (21d) That government enlist the wider support of the West Coast fishing industry in funding generic programs to promote the region's fishery products in foreign markets. Future promotions should include new species and products.
- (21e) That the Department of External Affairs, in cooperation with other federal and provincial government departments, increase its contacts with fish processors on the West Coast.

- (22a) That the federal government continue to pursue its policy of separating tariff issues from issues concerning allocations of fish to foreign countries.
- (22b) That the federal government, in the forthcoming multilateral trade negotiations under the General Agreement on Tariffs and Trade, seek to improve the trading conditions for the region's fishery products in such important markets as the EEC, Australia and Japan.
- (22c) That the federal government vigorously defend in bilateral and multilateral forums, Canada's right to have its fish resources processed in Canada. The Canadian government should also make clear its position during current trade discussions with the United States as these relate to the fisheries.
- (22d) That government and industry consider jointly planning and funding a public relations campaign aimed at countering any future boycott of Canada's fishery products abroad resulting from the seal management issue.
- (23) That the sport fishing industry and government jointly begin to formulate a national strategy to better promote the sport fishery in Canadian government embassies, consulates and tourism offices throughout the world.
- (24) That government and industry vigorously undertake a comprehensive research and development program designed to utilize Pacific herring more fully for human consumption and industrial use.
- (25) That research and development be directed and funded jointly by government and industry with the ultimate goal of commercially producing surimi from Pacific hake, pollock and dogfish.
- (26) That the transfer to industry of new aquaculture technology, particularly relating to high-value shellfish, be effected as quickly as possible.
- (27) That the Department of Fisheries and Oceans move carefully in introducing more terminal fishing. The Department should determine the possible impact of changes in product quality and mix which might result from such fishing.
- (28) That the Department of Fisheries and Oceans encourage West Coast fishermen to improve fish handling techniques, such as cutting, bleeding, washing and refrigerating, at sea.
- (29) That government, with the assistance of the fishing industry, determine the feasibility of establishing a system of dockside quality grades with price differentials, on a species-by-species basis.
- (30a) That the Department of Fisheries and Oceans, in cooperation with the fishing industry, assess the feasibility of establishing a voluntary quality grading and labelling scheme for the region's fish products.

- (30b) That the Department of Fisheries and Oceans consider replacing current export restrictions on frozen sockeye and pink salmon, with a system of quality grades.**
- (31a) That air carriers in Canada, in cooperation with the seafood industry, step up their efforts to improve fish packing and handling facilities at airports. Uniform transport packing and product identification standards should be established.**
- (31b) That the relevant government authorities encourage the Canadian seafood industry to develop leakproof containers to meet the requirements of the seafood market. Meanwhile, the industry should adopt the leakproof styrofoam containers in use in the Scandinavian countries.**
- (32) That the relevant government agencies increase their efforts to promote the transfer of technology to the Canadian seafood industry.**

APPENDIX A

SELECTED FISH SPECIES OF THE PACIFIC REGION

| ENGLISH COMMERCIAL NAME | LATIN NAME | FRENCH COMMERCIAL NAME | OTHER ENGLISH NAMES |
|-------------------------|---|------------------------|--|
| Abalone | <i>Haliotis kamtschatkana</i> | orveau | Pink Abalone, Pinto Abalone, Ear-Shell, Venus' Shell |
| Albacore | <i>Thunnus alalunga</i> or <i>germo alalunga</i> | germon | Long finned Tuna, White Tuna, Pacific Albacore, Long finned Albacore |
| American Shad | <i>Alosa sapidissima</i> | alose canadienne | Alose, Common Shad, Atlantic Shad, North River Shad, Potomac Shad, Connecticut River Shad, Delaware Shad, Susquehanna Shad, White Shad |
| Arctic Char | <i>Salvelinus alpinus</i> | omble chevalier | Sea Trout, Ilkalu, Ekaluk (Eqaluk), Hudson Bay Salmon, Alpine Char, Hearne's Salmon, |

| ENGLISH COMMERCIAL NAME | LATIN NAME | FRENCH COMMERCIAL NAME | OTHER ENGLISH NAMES |
|-------------------------|------------------------------------|------------------------|--|
| Arctic Char (Cont'd) | <i>Salvelinus alpinus</i> | omble chevalier | Ivitaruk (in fresh water), European Char, Arctic Salmon, Arctic Charr Trout, Copper-mine River Salmon, Blueback Trout, Greenland Charr, Quebec Red Trout |
| Arctic Grayling | <i>Thymallus arcticus</i> | ombre arctique | Grayling, American Grayling, Bluefish, Back's Grayling, Sailfin Arctic Grayling, Arctic Trout, Tittimeg |
| Arrowtooth Flounder | <i>Atheresthes stomias</i> | flétan du Pacifique | Long-Jaw Flounder, Turbot |
| Atka Mackerel | <i>Pleurogrammus monopterygius</i> | maquereau d'atka | |
| Atlantic Salmon | <i>Salmo salar</i> | saumon de l'Atlantique | Lake Atlantic Salmon, Ouananiche, Common Atlantic Salmon, Kennebec Salmon, Landlocked Salmon, Sebago Salmon, |

| ENGLISH COMMERCIAL NAME | LATIN NAME | FRENCH COMMERCIAL NAME | OTHER ENGLISH NAMES |
|-----------------------------|-----------------------------|------------------------|---|
| Atlantic Salmon (Cont'd) | <i>Salmo salar</i> | saumon de l'Atlantique | Black Salmon, Grayling (in N.S.), Grilt, Fiddler, Bratan |
| Bering Cisco | <i>Coregonus laurettae</i> | cisco du Béring | Lauretta, Herring, Freshwater Herring, Lake Herring, Tullibee |
| Big Skate | <i>Raja binoculata</i> | raie biocellée | |
| Black Rockfish | <i>Sebastes melanops</i> | sébaste noir | Black Bass |
| Bluefin Tuna | <i>Thunnus thynnus</i> | thon rouge | Tunny, Atlantic Tuna, Southern Bluefin, California Bluefin |
| Broad Skate | <i>Raja badia</i> | raie large | |
| Brown Rockfish | <i>Sebastes auriculatus</i> | sébaste brun | |
| Burbot | <i>Lota lota</i> | lotte | American Burbot, Ling Eelpout, Loche, |

| ENGLISH COMMERCIAL NAME | LATIN NAME | FRENCH COMMERCIAL NAME | OTHER ENGLISH NAMES |
|-------------------------|---------------------------------|----------------------------|--|
| Burbot (Cont'd) | <i>Lota lota</i> | lotte | Freshwater Cod, Maria (Sask., Man., Northern Ont.), Methy (Northern Canada) Lush (Alaska), Lawyer (Great Lake States) |
| Butter Clam | <i>Saxidomus giganteus</i> | palourde jaune | Washington Clam |
| Butter Sole | <i>Isopsetta isolepis</i> | plie à écailles régulières | |
| Canary Rockfish | <i>Sebastes pinniger</i> | sébaste canari | Orange Rockfish |
| China Rockfish | <i>Sebastes nebulosus</i> | sébaste à bandes jaunes | Yellowstripe Rockfish |
| Chinook Salmon | <i>Oncorhynchus tshawytscha</i> | saumon quinnat | Chinook Spring Salmon, King Salmon, Blackmouth, Chub Salmon, Tyee, Quinnat Salmon, Black Salmon, |
| Chub Mackerel | <i>Scomber japonicus</i> | maquereau blanc | Spanish Mackerel, Thimble-Eyed Mackerel, Southern Mackerel, Pacific Mackerel |

| ENGLISH COMMERCIAL NAME | LATIN NAME | FRENCH COMMERCIAL NAME | OTHER ENGLISH NAMES |
|-------------------------|--------------------------------|----------------------------|---|
| Chum Salmon | <i>Oncorhynchus keta</i> | saumon kéta | Chum, Silverbright Salmon, Dog Salmon, Qualla Salmon, Keta Salmon, Calico Salmon, Fall Salmon |
| Clospine Snipe Eel | <i>Avocettina infans</i> | avocette immature | |
| Coho Salmon | <i>Oncorhynchus kisutch</i> | saumon coho | Coho, Blueback, Medium Red Salmon, Jack Salmon, Silverside Silver Salmon, Sea Trout |
| Deepsea Sole | <i>Embassichthys bathybius</i> | plie de profondeur | |
| Dover Sole | <i>Microstomus pacificus</i> | sole à petite bouche | Slippery Sole, Slime Sole, Short-finned Sole |
| Dungeness Crab | <i>Cancer magister</i> | crabe dormeur du Pacifique | Pacific Edible Crab Market Crab |
| English Sole | <i>Parophrys vetulus</i> | sole anglaise | Lemon Sole, Common Sole, California Sole |

| ENGLISH COMMERCIAL NAME | LATIN NAME | FRENCH COMMERCIAL NAME | OTHER ENGLISH NAMES |
|-------------------------|---|------------------------|---|
| Flathead Sole | <i>Hippoglossoides elassodon</i> | plie à tête plate | |
| Geoduck Clam | <i>Panope abrupta</i> | geoduck | |
| Greenland Halibut | <i>Reinhardtius hippoglossoides</i> | flétan noir | Black halibut, Blue halibut, Lesser halibut, Mock halibut, Greenland Turbot, Newfoundland Turbot |
| Horse Clam | <i>Tresus capax</i> or <i>Tresus nuttalli</i> | mactre du Pacifique | Gaper, Otter Shell Empire Clam |
| Jack Mackerel | <i>Trachurus symmetricus</i> | carangue symétrique | Mackereljack |
| King Crab | <i>Paralithodes camchatica</i> | crabe royal | Japanese Crab Alaska Deepsea Crab |
| Lake Trout | <i>Salvelinus namaycush</i> | touladi | Togue, Touladi, Grey trout, Namaycush, Great Lake Trout, Mackinaw Trout, |

| ENGLISH COMMERCIAL NAME | LATIN NAME | FRENCH COMMERCIAL NAME | OTHER ENGLISH NAMES |
|-------------------------|-------------------------------|------------------------|---|
| Lake Trout (Cont'd) | <i>Salvelinus namaycush</i> | touladi | Salmon Trout, Laker, Namaycush, Masamacush, Great Grey Trout, Great Lakes Char, Landlocked Salmon, Mountain Trout, Taque |
| Lake Whitefish | <i>Coregonus clupeaformis</i> | corégone | Common Whitefish, Sault Whitefish, Whitefish, Eastern Whitefish, Great Lakes Whitefish, Humpback Whitefish, Inland Whitefish, Gizzard fish |
| Lingcod | <i>Ophiodon elongatus</i> | morue-lingue | Blue Cod, Buffalo Cod, Green Cod, Greenling, Leopard Cod, Cultus Cod |
| Littleneck Clam | <i>Protothaca staminea</i> | quahaug commune | Rock Cockle, Pacific Littleneck |

| ENGLISH COMMERCIAL NAME | LATIN NAME | FRENCH COMMERCIAL NAME | OTHER ENGLISH NAMES |
|-------------------------|-----------------------------------|------------------------|---|
| Manila Clam | <i>Tapes philippinarum</i> | palourde japonaise | |
| Northern Anchovy | <i>Engraulis mordax mordax</i> | anchois du Pacifique | North Pacific Anchovy, Plain Anchovy |
| Northern Pike | <i>Esox lucius</i> | grand brochet | Jackfish, Pike, Great Northern Pike, Jack, Pickerel, Great Northern Pickerel |
| Ocean Whitefish | <i>Caulotalitus princeps</i> | tile océanique | |
| Octopus | <i>Octopus</i> | pieuvre | |
| Pacific Barracuda | <i>Sphyræna argentea</i> | barracuda argenté | |
| Pacific Bonito | <i>Sarda chiliensis lineolata</i> | bonite du Pacifique | Bonito, Chilean Bonito, Californian Bonito, Australian Bonito |
| Pacific Cod | <i>Gadus macrocephalus</i> | morue du Pacifique | Grey Cod, True Cod, Greyfish |
| Pacific Hake | <i>Merluccius productus</i> | merlu du Pacifique | Whiting |

| ENGLISH COMMERCIAL NAME | LATIN NAME | FRENCH COMMERCIAL NAME | OTHER ENGLISH NAMES |
|-------------------------|----------------------------------|---------------------------|---|
| Pacific Halibut | <i>Hippoglossus stenolepis</i> | flétan du Pacifique | Butt, Chicken Halibut |
| Pacific Herring | <i>Clupea harengus pallasi</i> | hareng du Pacifique | North Pacific Herring |
| Pacific Ocean Perch | <i>Sebastes alutus</i> | sébaste à longue mâchoire | Rockfish, Menuke Rockfish, Black bass, Rock Salmon, Canary, Snapper, Longjaw Rockfish |
| Pacific Oyster | <i>Crassostrea gigas</i> | huître du Pacifique | |
| Pacific Pomfret | <i>Brama japonica</i> | castagnole mince | |
| Pacific Pompano | <i>Peprilus simillimus</i> | pompano du Pacifique | California Pompano |
| Pacific Sardine | <i>Sardinops sagax caeruleus</i> | sardine du Pacifique | |
| Pacific Saury | <i>Cololabis Saira</i> | balaou japonais | Mackerel-Pike, Skipper |
| Pacific Tomcod | <i>Microgadus proximus</i> | poulamon du Pacifique | |
| Petrale Sole | <i>Eopsetta jordani</i> | plie de Californie | Brill |

| ENGLISH COMMERCIAL NAME | LATIN NAME | FRENCH COMMERCIAL NAME | OTHER ENGLISH NAMES |
|-------------------------|--|------------------------|---|
| Pink Salmon | <i>Oncorhynchus gorbuscha</i> | saumon rose | Pink, Humpback Salmon, Gorbuscha |
| Pygmy Seasnail | <i>Lipariscus nanus</i> | limace naine | |
| Rainbow Smelt | <i>Osmerus mordax</i> | éperlan arc-en-ciel | Smelt, American Smelt, Leefish, Freshwater Smelt, Frost Fish |
| Rainbow Trout | <i>Salmo gairdnerii</i> or <i>Salmo irideus</i> | truite arc-en-ciel | Kamloops Trout, Steelhead Trout, Steelhead Salmon, Coast Rainbow Trout, Silver Trout, Finger Trout |
| Rock Sole | <i>Lepidopsetta bilineata</i> | sole du Pacifique | Roughback |
| Rough Pomfret | <i>Taractes asper</i> | castagnole rugueuse | |
| Roughscale Sole | <i>Clidoderma asperimum</i> | plie rugueuse | |
| Roughtail Skate | <i>Bathyrāja trachura</i> | raie à queue rude | |

| ENGLISH COMMERCIAL NAME | LATIN NAME | FRENCH COMMERCIAL NAME | OTHER ENGLISH NAMES |
|-------------------------|--|------------------------|---|
| Sablefish/Blackcod | <i>Anoplopoma fimbria</i> | morue charbonnière | Blue Cod, Bluefish, Alaska Blackcod, Pacific Blackcod, Candlefish, Coal Cod, Coalfish |
| Sandpaper Skate | <i>Bathyraja interrupta</i> | raie rugueuse | |
| Sidestripe Shrimp | <i>Pandalopsis dispar</i> | crevette à flanc rayé | Giant Red Shrimp |
| Silvergrey Rockfish | <i>Sebastes brevispinis</i> | sébaste argenté | |
| Skipjack Tuna | <i>Euthynnus pelamis</i> or <i>Katsuwonus pelamis</i> | bonite à ventre rayé | Bonito, Oceanic Bonito, Stripe-Bellied Bonito, Striped Tuna, Skipjack |
| Slender Sole | <i>Lyopsetta exilis</i> | plie mince | |
| Sockeye Salmon | <i>Oncorhynchus nerka</i> | saumon rouge | Sockeye, Red Salmon, Blueback Salmon, Quinalt, |

| ENGLISH COMMERCIAL NAME | LATIN NAME | FRENCH COMMERCIAL NAME | OTHER ENGLISH NAMES |
|----------------------------|----------------------------|------------------------|---|
| Sockeye Salmon (Cont'd) | <i>Oncorhynchus nerka</i> | saumon rouge | Kokane, Kickinnee, Little Redfish, Landlocked Sockeye, Kennerly's Salmon, Silver Trout, Yank, Blueback Red Salmon |
| Spiny Dogfish | <i>Squalus acanthias</i> | aiguillat commun | Dogfish, Spring Dogfish, Greyfish, Picked Dogfish, Spiky Dogfish, Common Spiny fish, Blue Dog, Darwen Salmon, Spurdog, Rock Salmon, Piked Dogfish, Pacific Dogfish |
| Spot Prawn | <i>Pandalus platyceros</i> | crevette tachetée | Spot Shrimp |
| Squid | <i>Loligo illex</i> | calmar encornet | |

| ENGLISH COMMERCIAL NAME | LATIN NAME | FRENCH COMMERCIAL NAME | OTHER ENGLISH NAMES |
|-------------------------|--------------------------------------|-------------------------------|--|
| Starry Flounder | <i>Platichthys stellatus</i> | plie du Pacifique | Long-jaw Flounder, Flounder, Grindstone |
| Surf Smelt | <i>Hypomesus pretiosus pretiosus</i> | éperlan argenté | Silver Smelt |
| Swordfish | <i>Xiphias gladius</i> | espadon | Broadbill |
| Twinpored Eel | <i>Xenomystax atrarius</i> | anguille à pores jumelées | |
| Walleye Pollock | <i>Theragra chalcogramma</i> | morue du Pacifique occidental | Alaska Pollock, Bigeye Pollock Pollack |
| White Croaker | <i>Genyonemus lineatus</i> | tambour rayé | King Croaker, Tomcod, Roncador, Kingfish |
| White Sea Bass | <i>Cynoscion nobiliis</i> | acoupa blanc | White Weakfish |
| White Seaperch | <i>Phanerodon furcatus</i> | ditreme fourchu | |
| White Sturgeon | <i>Acipenser transmontanus</i> | esturgeon blanc | Pacific Sturgeon, Oregon Sturgeon, Columbia Sturgeon, Sacramento Sturgeon |

| ENGLISH COMMERCIAL NAME | LATIN NAME | FRENCH COMMERCIAL NAME | OTHER ENGLISH NAMES |
|-------------------------|----------------------------------|----------------------------|----------------------------------|
| Whitebait Smelt | <i>Allosmerus elongatus</i> | éperlan blanchaille | |
| Yelloweye Rockfish | <i>Sebastes ruberrimus</i> | sébaste aux yeux jaunes | Pacific Red Snapper, Red Snapper |
| Yellowfin Sole | <i>Limanda aspera</i> | limande à nageoires jaunes | |
| Yellowtail | <i>Seriola lalandei dorsalis</i> | sériole à queue jaune | California Yellowtail |
| Yellowtail Rockfish | <i>Sebastes flavidus</i> | sébaste à queue jaune | |

The English commercial, French commercial, and Latin names are all subject to change and may vary from one text to another.

Sources: Department of Fisheries and Oceans, Marketing Directorate, Promotions Branch, *Canadian Fish Products: Pacific Region*, Supply and Services Canada 1985; Department of Fisheries and Oceans, Marketing Services Branch, *Canadian Fish Products: Pacific Region*, Supply and Services Canada 1981; W.B. Scott and E.J. Crossman, *Freshwater Fishes of Canada*, Bulletin 184, Fisheries Research Board of Canada, Ottawa 1973; J.L. Hart, *Pacific Fishes of Canada*, Bulletin 180, Fisheries Research Board of Canada, Ottawa 1973; Organization for Economic Co-operation and Development, *Multilingual Dictionary of Fish and Fish Products*, 2nd ed., Fishing News Books Limited, Farnham, England, 1978.

APPENDIX B

GLOSSARY OF TERMS

Anadromous Fish — Any fish which migrate from the sea into freshwater rivers for the purpose of spawning.

Aquaculture — Culture or husbandry of finfish, shellfish and aquatic plants.

Bleeding and Gutting — One of the sequence of events in the proper on-board handling of groundfish. While the fish is still alive, it should be bled (by cutting its throat) to reduce the chance of blood spots and bruising. It is then dressed by slitting its belly and removing the stomach and other organs so as to retard the process of decomposition. The fish are then washed and put on ice, preferably in boxes.

BroodStock — Adult animals used as a source of eggs or juvenile organisms.

By-Catch — A fish species caught in addition to the target species.

Enhancement — Any measure taken to improve the abundance of fish stocks. Enhancement may include management strategies (i.e., reducing the fishing effort, imposing size limits, etc.), but the word more generally implies biological and habitat interventions that increase production. These may range from improving fish habitat (e.g., stream clearing), to providing access to spawning areas (e.g., installing fish ladders), to providing new spawning areas (e.g., making spawning channels). Enhancement may be indirect, as when lakes are fertilized, or direct, as when hatcheries are used to increase or replace natural production.

Equity Principle — A concept in the Pacific Salmon Treaty between Canada and the United States whereby each country will receive benefits in proportion to the amount of salmon originating in its own waters.

Escapement — The unharvested portion of a fish population, usually wild salmonids, that escape to spawn.

Finfish — Fish with fins; not shellfish.

Fish Habitats — Spawning grounds and nursery, rearing, food supply and migration areas on which fish depend directly or indirectly to carry out their life processes.

Fish Habitat Management Plan — A plan prepared for a region or a specific area of a region and which includes an outline of the Department's requirements for conserving, restoring and developing fish habitat to meet fisheries production objectives. It is used as the basis for consultation in integrated resource planning.

Fisheries Resources — Fish stocks or populations that sustain commercial, recreational or native fishing activities.

Fresh Fish — Fish that has not been subjected to preservation.

Frozen Fish — Fish which, if in the form of a 25 millimetre-thick block of unpackaged fillets, has been frozen to a centre temperature of no more than -21° .

Gillnet — A long rectangular net, usually anchored near the ocean bottom, which catches fish by entanglement or snaring at the gills. If such nets are not tended frequently, fish die in them and fish quality deteriorates.

Groundfish — The collective term used to describe species that feed near the ocean bottom.

Habitat Conservation — The management of human activities to prevent the destruction of fish habitats.

Habitat Development — The creation of fish habitat and any enhancement or improvement of fish habitat to provide better conditions for production and maintenance of the fisheries resource.

Habitat Restoration — The treatment or clean-up, for the purpose of increasing its capability to sustain a productive fisheries resource, of fish habitat that has been altered, disrupted or degraded.

Hatchery — Aquaculture facility for hatching and rearing juvenile fish.

Interception — The capture of fish in a fishery directed to another stock or species. The term is mostly used in connection with salmon which are fished during their shoreward migration. The "by-catch" is the result of such interception.

Invertebrate — Without a backbone or spinal column.

Landed Value — Prices paid for the first sale of the fish or shellfish as landed by fishermen.

Longline — A line of baited hooks, anchored to the ocean bottom and retrieved at intervals by a vessel called a longliner.

Marketing — A group of related business activities whose purpose is to satisfy consumer demands for goods and services. Involved are product design, development, distribution, advertising, promotion, and publicity, as well as market analysis. In simple terms, marketing is the total process of moving goods and services from the producer to the end-user.

Mark Recapture — A scientific assessment program where fish are marked to identify stocks, to determine movements and migrations, and to estimate population parameters, particularly size, mortality and exploitation rates.

Maximum Sustainable Yield — The largest average catch that can be continuously taken from a fish stock.

Ocean Ranching — Use of the natural aquatic environment as free feeding grounds for cultured fish.

Over-the-Side — Sales of fish from a fishing vessel direct to a processing vessel.

- Parr** — Young salmon before it leaves freshwater for the sea.
- Pelagic Species** — Fish that swim near the surface, usually in large schools.
- Piece** — A term used by the salmon fishery to refer to one unit.
- Pot** — A baited chamber which fish can easily enter but from which they are unable to escape.
- Purse Seine** — A commercial fishing net that is particularly suitable for capturing schools of fish such as salmon and herring. When placed in position, it stands like a fence in the water around a school of fish. It is supported at the surface by floats of metal, cork, or glass and held down by weights along the bottom. A pursing rope is strung through large metal rings along the bottom of the net. When the rope is tightened, the bottom is drawn, to form a huge purse.
- Recovery Rate** — The percentage of whole fish that is used.
- Roe** — Fish eggs, usually still enclosed in the ovarian membrane. To be edible, roe must be obtained at a specific point of development.
- Round Weight** — This term is generally used in the industry to refer to the weight of fish as purchased from a vessel. Fisheries statistics use the term "round weight" to refer to the live weight of fish.
- Salmonid Enhancement Program** — A federal-provincial program aimed at restoring salmon and sea-run trout to historic abundance by various strategies (e.g., spawning channels, stream incubators, fishways, stream clearance, hatchery rearing of juveniles).
- Shatterpack** — These consist of whole fillets separated by polyethylene. The name shatterpack is used because, when dropped a short distance on to a hard surface, the fillets easily separate.
- Shellfish** — Any aquatic invertebrate animal with a shell, such as a mollusc or crustacean. The term may also include echinoderms.
- Spawn-on-Kelp** — This consists of Pacific herring eggs deposited naturally on kelp. It is usually obtained by impounding ripe herring in a net-pen with kelp for them to spawn on. The kelp and attached eggs are salted prior to shipment to Japan.
- Species** — A discrete group of plants or animals that transmit specific characteristics from parent to offspring.
- Stock** — A population of fish of one species that congregates and/or migrates within a given geographical area. There may be several stocks of fish within each species. As in the case of salmon, the fish in each stock are genetically distinct, even though they belong to the same species.
- Surimi** — A semi-processed fish protein. There are two types of surimi: frozen surimi, a frozen block of washed minced fish meat to which sugar and other ingredients have been added, and fresh surimi, consisting of wet fish protein only.

Tonne (Metric Ton) — One thousand kilograms (2,204 lbs). A standard unit of measurement in fisheries statistics.

Trawling — A method of commercial fishing in which a boat drags a large conical net or trawl along the sea bottom. The net is closed at the small end and held open mechanically at the mouth or large end. Trawls may be floated and dragged at various depths between the surface and bottom. Bottom trawling is primarily for groundfish, while midwater trawling is for pelagic species such as herring.

Trolling — A method of angling in which a hook and line with an artificial lure or natural bait is drawn behind a moving boat at any depth from the surface to the bottom and at varying speeds according to the species of fish being sought. Trolling is carried out from all types of craft and with many types of tackle, from a handline to heavy big-game gear.

Value of Production — Value of fishery products after processing. In most cases, this is "free-on-board" (f.o.b.) plant value.

APPENDIX C

ABBREVIATIONS

| | |
|------------|---|
| S.E.P. | Salmonid Enhancement Program |
| D.F.O. | Department of Fisheries and Oceans |
| D.E.A. | Department of External Affairs |
| T.A.C. | Total Allowable Catch |
| M.A.C. | Minister's Advisory Council |
| P.A.R.C. | Pacific Regional Council |
| P.E.M.D. | Program for Export Market Development |
| S.A.C. | Seafood Advisory Council |
| F.C.C. | Fisheries Council of Canada |
| F.C.B.C. | Fisheries Council of British Columbia |
| F.F.M.C. | Freshwater Fish Marketing Corporation |
| E.E.C. | European Economic Community |
| G.A.T.T. | General Agreement on Tariffs and Trade |
| F.A.O. | Food and Agriculture Organization |
| U.F.A.W.U. | United Fishermen and Allied Workers Union |
| I.F.A.W. | International Fund for Animal Welfare |

APPENDIX D

WITNESSES

| ISSUE No. | DATE | ORGANIZATIONS AND WITNESSES |
|-----------|---|--|
| 1 | November 4, 1986 Ottawa, Ontario | Fisheries Council of Canada Mr. Ron W. Bulmer President |
| 2 | November 7, 1986 Ottawa, Ontario | Department of Fisheries and Oceans Dr. Ward Falkner Director General Fisheries Operations Directorate Mr. Pat Chamut Director General Pacific Region Mr. Al Wood Director Regional Planning and Economics Branch Pacific Region Mr. Nilo Cachero Chief Market Intelligence Group Commercial & Market Analysis Division Economic & Commercial Analysis Directorate Department of External Affairs Mr. Dennis B. Browne Director General Agriculture, Fish and Food Products Bureau Mr. David Shortall Deputy Director Fisheries and Fish Products Division |
| 3 | November 14, 1986 Whitehorse, Yukon Territory | His Worship the Mayor of Whitehorse Mr. Don Branigan |

| ISSUE No. | DATE | ORGANIZATIONS AND WITNESSES |
|-----------|------|--|
| | | Yukon Chamber of Commerce Ms. April Neave Manager |
| | | The Minister of Renewable Resources of the Yukon Territory The Hon. David P. Porter |
| | | Department of Renewal Resources of the Yukon Territory Mr. W.J. Klassen Deputy Minister Mr. Mark Hoffman Policy Analyst |
| | | Yukon P.C. Caucus Mr. Bill Brewster M.L.A for Kluane and Critic for Renewable Resources Mr. Gordon Steale Director of Research |
| | | Department of Fisheries and Oceans Mr. Sandy R.A.C. Johnston Management Biologist Yukon and Northern B.C. Fraser River Northern B.C. and Yukon Division Field Services Branch |
| | | Council for Yukon Indians Mr. Mike Smith Chairman Mr. Richard Sidney Vice-Chairman Land Claims Department |
| | | Ice House Yukon Ltd Mr. John Clark Manager and Owner |
| | | Champagne/Aishihik Indian Band Mr. Paul Birckel Chief Mr. Chuck Hume Counsellor Mr. Dave Joe Legal Advisor |

| ISSUE No. | DATE | ORGANIZATIONS AND WITNESSES |
|-----------|---|--|
| 4 | November 17, 1986 Prince Rupert, British Columbia | Peacock Yukon Camps Ltd. Mr. John Peacock Owner |
| | | Howard Paish and Associates Mr. Howard Paish Owner |
| | | Trans-Boundary River Northern Panel Pacific Salmon Commission Mr. Ray Kendel Representative |
| | | Prince Rupert Chamber of Commerce Mr. Brian Eby President Mr. Phil Eidsvik Chairman Economic Development Committee |
| | | United Fishermen and Allied Workers Union Mr. Jim Rushton Northern Representative Mr. Joseph Louesar Representative |
| | | Northern Native Fishing Corporation Mr. John Wytenbroeck General Manager Mr. Ted Wilson Trade Officer |
| | | Prince Rupert Fishermen's Coop Mr. Robert Strand Fleet Manager Mr. Bob Jongewaard Representative |
| | | Prince Rupert Fish Exchange Mr. Gene Simpson Past President and Vice-President of the British Columbia Packers Ltd. |
| | | Mr. Myles McLeod Past President and General Manager of the Canadian Fishing Company |

| ISSUE No. | DATE | ORGANIZATIONS AND WITNESSES |
|-----------|--|---|
| 5 | November 18, 1986 Campbell River, British Columbia | Native Brotherhood of B.C. Mr. Gary Alexcee Trustee |
| | | Prince Rupert Fishing Vessel Owners' Association Mr. George Haugan Director Motor Vessel Ocean Cape |
| | | Mr. Gordon Stava Director Motor Vessel Christov |
| | | His Worship the Mayor of Campbell River Mr. Robert V. Ostler |
| | | Campbell River Chamber of Commerce Mr. Peter Dutton President |
| | | Individual presentation Mr. Ralph Shaw, C.M. |
| | | Individual presentation Mr. Ron MacLeod |
| | | Cape Mudge Band Council Mr. Ralph Dick Chief Councillor |
| | | Mr. Jim Wilson Band Councillor |
| | | Campbell River and District Salmon Seiner's Association Mr. David Snyder Secretary-Treasurer |
| | | Individual presentation Mr. Robert H. Jones Outdoor Writer and Recreational Fisherman |
| | | Phillips Arm and Mainland Inlets Salmon Enhancement Society Mr. James Lornie President |
| | | Mr. Eric Rhome Biologist |

| ISSUE No. | DATE | ORGANIZATIONS AND WITNESSES |
|-----------|--|---|
| 6 | November 19, 1986 Campbell River, British Columbia | Campbell River Local United Fishermen and Allied Workers' Union Mr. Rick Frey President Mr. Mike Murphy Vice-President |
| | | Individual presentation Mr. Thor T. Peterson |
| | | Pine Enterprises (Marine Division) Mr. Lawrence Foorx |
| | | Quadra Island Salmon Enhancement Society Mr. Barry Bennett Treasurer |
| | | Ministry of Agriculture and Food of the Province of British Columbia Mr. James Fraalick Provincial Aquaculture Co-ordinator Aquaculture and Commercial Fisheries |
| | | Department of Fisheries and Oceans Mr. George Hunter Federal Aquaculture Coordinator Fisheries Research Branch Pacific Biological Station |
| | | Syndel Laboratories Ltd. Mr. J.M. Little President |
| | | Ministry of Forests and Land of the Province of British Columbia Dr. Tom Cockburn Senior Policy Analyst Policy and Documentation Section Mr. D.C. (Doug) McCall Regional Director |
| | | Mariculture Association of B.C. Mr. R. Ward Griefffioen President |
| | | His Worship the Mayor of Nanaimo Mr. Graeme Roberts |
| 7 | November 20, 1986 Nanaimo, British Columbia | |

| ISSUE No. | DATE | ORGANIZATIONS AND WITNESSES |
|-----------|---|---|
| | | Nanaimo Chamber of Commerce Mr. Doug McBride President |
| | | Ucluelet Seafood Processors Ltd. Mr. Paul Bourke President |
| | | Pacific Charter Sport Fishing Association Mr. Robert H. Waters Secretary-Treasurer |
| | | Sport Fishing Advisory Board Mr. Jim Gilbert Member |
| | | Nanaimo River Salmonid Enhancement Project Mr. Paul Preston Project Manager |
| | | Sport Fishing Institute of British Columbia Mr. George R. Nosky Member |
| | | Qualicum Band of Indians Ms. Diana Recalma Manager |
| | | Individual presentation Mr. H.E. Jenkinson Commercial Fisherman |
| | | Individual presentation Mr. William Hawthornthwaite Commercial Fisherman |
| 8 | November 21, 1986 Victoria, British Columbia | Her Worship the Mayor of the City of Victoria Mrs. Gretchen Brewin |
| | | Greater Victoria Chamber of Commerce Mr. Jim Currie President |
| | | Department of Fisheries and Oceans Mr. Patrick S. Chamut Regional Director General Pacific Region |
| | | Mr. John Davis Regional Director of Science |

| ISSUE No. | DATE | ORGANIZATIONS AND WITNESSES |
|-----------|---|---|
| 9 | November 24, 1986 Vancouver, British Columbia | Mr. Charles Campbell Acting Director Inspection Branch |
| | | Mr. Al Wood Director Analysis Branch Pacific Region |
| | | Mr. Peter Leitz Economist |
| | | Ministry of Agriculture and Food of the Province of British Columbia |
| | | Mr. James Anderson Acting Director Aquaculture and Commercial Fisheries Branch |
| | | B.C. Wildlife Federation |
| | | Mr. E.H. Vernon Director |
| | | United Fishermen and Allied Workers' Union |
| | | Mr. John Radosevic Representative |
| | | Individual presentation |
| | | Mr. Gordon Hanson M.L.A. of the Legislative Assembly of B.C. (Victoria) |
| | | Amalgamated Conservation Society |
| | | Mr. Robert J. Rogerson President |
| | | UFAW Shoreworkers Union |
| | | Mr. Gilles Anctil (B.C. Packers) |
| | | British Columbia Chamber of Commerce |
| | | Mr. Colin Smith Vice-President |
| | | Fisheries Council of British Columbia |
| | | Mr. Mike Hunter President |
| | | Mr. Harvey Wright Executive Director |
| | | Mr. Bruce Buchanan Chairman |

| ISSUE No. | DATE | ORGANIZATIONS AND WITNESSES |
|-----------|------|---|
| | | <p>Jet Set Sam Service Inc. Mr. Brian Fisher</p> <p>Mr. John Reynolds M.L.A. of the Legislative Assembly of B.C. (West-Vancouver — Howe Sound)</p> <p>Sport Fishing Advisory Board Mr. H.R.B. Paterson, C.A. Director</p> <p>Mr. Peter Broomhall Member</p> <p>Air Canada Mr. W.A. (Bill) Shufflebotham Account Representative Cargo Sales and Services</p> <p>Mr. Roger P. Gadslen Cargo Sales and Service Manager British Columbia Mainland</p> <p>Indian Homemakers' Association of B.C. Mrs. Rose Charlie President</p> <p>Mrs. Kathleen Jamieson Consultant</p> <p>Mr. Floyd Faircrest Counsellor — Alcohol and Drug Abuse</p> <p>Mrs. Sue Morrisette Counsellor — Alcohol and Drug Abuse</p> <p>Miss Myrle Greene Secretary</p> <p>Albion Fisheries Ltd. Mr. Mark Hills Director of Sales and Marketing Manager</p> <p>Islands Trust Mrs. Carol Martin Vice-Chairman</p> <p>Gulf Trollers Association Mr. Richard Tarnoff Vice-President</p> |

| ISSUE No. | DATE | ORGANIZATIONS AND WITNESSES |
|-----------|--------------------------------------|---|
| | | Taku River Tlingit Mr. George Esquiro Fishery and Tourism Officer |
| | | STO':LO' Tribal Council Chief Bill Williams Chief Clarence Pennier |
| | | B.C. Salmon Farmers' Association Mr. Garth Hopkins Director of Communications |
| | | Union of B.C. Indian Chiefs Mr. Saul Terry President |
| | | Blackcod Longliners' Association Mr. Eric Wickham |
| | | Pacific Trollers Association Mrs. Joan Lemmers |
| 10 | December 2, 1986 Ottawa, Ontario | Pelican Fishery Ltd. Mr. Gilles Roy President |
| 11 | December 9, 1986 Ottawa, Ontario | Department of Fisheries and Oceans Mrs. Mary Walsh Director Regulations and Enforcement Branch |
| | | IBE Biosystems (Canada) Inc. Mr. Thomas Saito President |
| | | Sunwell Engineering Company Limited Mr. S.A. (Stu) Ferguson Product Sales Manager |
| 12 | December 16, 1986 Ottawa, Ontario | Loeb Inc. Mr. Basil Somers Vice-President of Perishables |
| | | Ottawa Meat and Fish Wholesale Suppliers Mr. Brian Fletcher Director of Purshasing |

| ISSUE No. | DATE | ORGANIZATIONS AND WITNESSES |
|-----------|-------------------------------------|---|
| 13 | January 27, 1987 Ottawa, Ontario | Steinberg Inc. Mr. Stephen Ashe Director of Operations Ottawa Zone Mr. Robert Léonard Director Procurement and Merchandising —Delicatessen Mr. Claude Larose Head Buyer Procurement and Merchandising —Delicatessen |
| 14 | March 3, 1987 Ottawa, Ontario | Rycott Wholesale Foods Ltd. Mr. John Ricottone Secretary-Treasurer The Fish and Chip Shoppe Mr. Douglas Casimiri Owner Steinberg Inc. Mr. Jean-Pierre Chénier First Trainer Ottawa Zone |
| 16 | March 31, 1987 Ottawa, Ontario | Waldman Division of Provigo Distribution Inc. Mr. André Arseneault General Manager |
| 17 | May 12, 1987 Ottawa, Ontario | Metron Instruments Inc. Mr. Alastair Allan President Mr. Peter Vilks Vice-President — Marketing Mr. Robert Hattin Marketing Manager |
| 19 | June 9, 1987 Ottawa, Ontario | Institut Armand-Frappier Dr. Marcel Gagnon, Ph.D. Director Research Centre and Applied Food Service and Executive Director of the Canadian Irradiation Centre of Canada |

| ISSUE No. | DATE | ORGANIZATIONS AND WITNESSES |
|-----------|------|--------------------------------|
|-----------|------|--------------------------------|

| | | Mr. Raymond Charbonneau, M.Sc. Professor and Director of Research of the Canadian Irradiation Centre of Canada Dr. Gilles Lamoureux, M.D., Ph.D. Professor of Immunology *In attendance* **Atomic Energy of Canada, Radiochemical Company** Mr. Bruce K. Wilson Director of Marketing Industrial Irradiation Division and Executive Director of the Canadian Irradiation Centre of Canada |



LE SÉNAT DU CANADA

LA COMMERCIALISATION DU POISSON AU CANADA

**UN RAPPORT PROVISOIRE
SUR LES PÊCHES DE LA CÔTE OUEST**

RAPPORT PROVISOIRE II

Comité sénatorial permanent des Pêches

Décembre 1987

COMPOSITION DU COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES PÊCHES

L'honorable sénateur Jack Marshall, *président*

L'honorable sénateur Norbert L. Thériault, *vice-président*

et

Les honorables sénateurs:

Bielish, Martha P.
Cochrane, Ethel
Corbin, Eymard
Cottreau, Ernest G.
Le Moyne, Jean
*MacEachen, Allan J., c.p.

Molgat, Gildas L.
*Murray, Lowell, c.p.
Perrault, Raymond J., c.p.
Robertson, Brenda M.
Rossiter, Eileen
Watt, Charlie

*Membre d'office

* Les honorables sénateurs Bonnell, Petten, Phillips et Simard ont aussi participé, à divers moments, aux travaux du Comité.

ORDRE DE RENVOI

Extrait des *Procès-verbaux du Sénat* le mardi 28 octobre 1986:

«Suivant l'Ordre du jour, le Sénat reprend le débat sur la motion de l'honorable sénateur Marshall, appuyé par l'honorable sénateur Murray, C.P.,

Que le Comité sénatorial permanent des Pêches soit autorisé à étudier la commercialisation du poisson au Canada dans tous ses aspects et répercussions;

Que les documents et témoignages recueillis à ce sujet par le Comité au cours de la 1^{re} session du 33^e Parlement soient déférés à ce Comité, et

Que le Comité fasse rapport au Sénat au plus tard le 15 septembre 1987. *

Après débat,

La motion, mise au voix, est adoptée.»

Le Greffier du Sénat

Charles A. Lussier

* Sur ordre du Sénat émis le 31 mars 1987, la date limite du dépôt de la version finale du rapport a été reportée au 31 mars 1988.

TABLE DES MATIÈRES

| | <i>Page</i> |
|---|-------------|
| PRÉFACE | xi |
| AVANT-PROPOS | xiii |
| I. LES RESSOURCES | |
| Vue d'ensemble | 1 |
| A. Le saumon | 1 |
| B. Les autres espèces | 2 |
| La gestion des ressources | 3 |
| A. Le rôle du gouvernement | 3 |
| B. La pêche du saumon | 4 |
| C. La pêche du hareng | 5 |
| D. Les autres pêches | 5 |
| II. LE SECTEUR DE LA PÊCHE PROPREMENT DITE | |
| La pêche commerciale | 13 |
| A. Généralités | 13 |
| B. Débarquements par espèce | 13 |
| La pêche récréative | 18 |
| La pêche autochtone | 18 |
| L'aquiculture | 19 |
| III. LE SECTEUR DU CONDITIONNEMENT ET LES MARCHÉS PRIMAIRES | |
| Généralités | 23 |
| La valeur de la production par espèce | 25 |
| Les marchés primaires des produits de la pêche de la côte du Pacifique | 28 |
| A. Les marchés du saumon | 29 |
| B. Les marchés des autres produits | 31 |
| IV. LES TENDANCES ET LES BUTS DE LA COMMERCIALISATION | |
| Contexte | 33 |
| Tendances de l'offre et de la demande | 34 |
| A. Situation de l'offre dans le monde | 34 |
| B. Moyens de faire face à la demande croissante de produits de la mer | 34 |
| C. Tendances sur les marchés primaires | 36 |

| | <i>Page</i> |
|---|-------------|
| 1. Amérique du Nord | 36 |
| 2. Europe | 42 |
| 3. Australasie | 42 |
| La concurrence | 43 |
| A. Les producteurs de saumon | 43 |
| 1. États-Unis | 44 |
| 2. Norvège | 45 |
| 3. Autres pays | 45 |
| B. Autres produits et autres producteurs | 46 |
| V. PROBLÈMES, PERSPECTIVES ET RECOMMANDATIONS | |
| La protection d'une ressource précieuse | 49 |
| A. Le traité canado-américain concernant le saumon du Pacifique | 49 |
| B. Les stocks de saumon du fleuve Yukon | 50 |
| C. Les stocks de saumon des cours d'eau transfrontaliers du nord de la Colombie-Britannique | 53 |
| D. Les interceptions par des bateaux étrangers en haute mer | 56 |
| E. La ligne A-B | 56 |
| F. L'habitat du poisson | 58 |
| La gestion d'une ressource précieuse, mais limitée | 60 |
| A. Accords de consultation entre le ministère des Pêches et des Océans et les pêcheurs commerciaux, sportifs et autochtones | 60 |
| B. Planification à long terme | 61 |
| C. Répartition du saumon entre les pêcheurs commerciaux | 62 |
| D. Surcapacité de la flotte commerciale | 62 |
| E. Reconnaissance de la pêche sportive | 64 |
| F. Exigences des autochtones | 65 |
| G. L'aquiculture, objet de controverse | 66 |
| H. La gestion des ressources en saumon dans le nord de la Colombie-Britannique et au Yukon | 68 |
| I. La gestion des pêches en eau douce au Yukon | 69 |
| L'élargissement de la base de ressources | 70 |
| A. Le Programme de mise en valeur des salmonidés | 70 |
| B. Le modèle de mise en valeur de l'Alaska | 72 |
| L'expansion des marchés | 74 |
| A. L'intervention des pouvoirs publics dans la commercialisation | 74 |
| B. Les marchés du poisson frais | 75 |
| C. Le marché intérieur | 76 |
| D. Les marchés d'exportation | 79 |
| E. Questions commerciales | 80 |
| F. La pêche sportive | 82 |
| L'augmentation de la variété des produits | 83 |
| A. Le saumon | 83 |
| B. Le hareng du Pacifique | 84 |

| | <i>Page</i> |
|--|-------------|
| C. Le poisson de fond | 85 |
| D. Les invertébrés | 85 |
| Le maintien et l'amélioration de la qualité des produits | 86 |
| A. Contexte | 86 |
| B. Le rôle de l'État | 86 |
| C. La pêche en estuaire | 87 |
| D. Manutention du poisson en mer | 88 |
| E. Classement selon la qualité | 88 |
| F. Acheminement du poisson frais vers les marchés | 90 |
| G. Transfert de techniques | 91 |
| VI. SOMMAIRE ET CONCLUSIONS | 93 |
| VII. SOMMAIRE DES RECOMMANDATIONS | 95 |
| ANNEXES | |
| A. Espèces choisies de poissons, mollusques et crustacés de la côte du Pacifique | 100 |
| B. Glossaire | 109 |
| C. Abréviations | 113 |
| D. Liste des témoins | 115 |
| LISTE DES TABLEAUX | |
| Tableau 1 – Budget du MPO dans la région du Pacifique, 1985-1986 | 3 |
| Tableau 2 – Prises par district et par espèce, poids (en tonnes) et valeur au débarquement, 1985 | 14 |
| Tableau 3 – Ventilation des débarquements de saumon par espèce et par engin de pêche, 1985 | 16 |
| Tableau 4 – L'aquiculture en Colombie-Britannique, lieux d'élevage (en exploitation et expérimentaux), août 1987 | 20 |
| Tableau 5 – Production salmonicole en Colombie-Britannique, 1979-1985 | 21 |
| Tableau 6 – Production ostréicole en Colombie-Britannique, 1974-1985 .. | 22 |
| Tableau 7 – Nombre d'installations de conditionnement en Colombie-Britannique, par région géographique, 1986 | 24 |
| Tableau 8 – Production et utilisation du saumon, 1985 | 25 |
| Tableau 9 – Débarquements et produits de hareng, 1985 | 26 |

| | <i>Page</i> |
|---|-------------|
| Tableau 10 – Débarquements et produits de flétan, 1985 | 27 |
| Tableau 11 – Comparaison de la valeur en gros des principales espèces de poissons de fond autres que le flétan, 1983-1985 | 27 |
| Tableau 12 – Comparaison de la valeur en gros des principales espèces de mollusques et crustacés, 1983-1985 | 28 |
| Tableau 13 – Production et exportations de produits de la pêche par espèce, 1985 | 29 |
| Tableau 14 – Consommation de poisson sur les marchés primaires, 1980-1982 | 35 |
| Tableau 15 – Consommation annuelle de poisson, de mollusques et de crustacés par habitant, aux États-Unis, 1982-1985 | 36 |
| Tableau 16 – Valeur des importations et exportations américaines de poisson, 1977 et 1986 | 37 |
| Tableau 17 – Importations américaines de produits de la pêche comestibles par pays, 1977 et 1986 | 37 |
| Tableau 18 – Consommation américaine de viande et de poisson, estimations, 1985-1986 | 38 |
| Tableau 19 – Consommation canadienne annuelle par habitant de poisson, de mollusques et de crustacés, 1982-1985 | 38 |
| Tableau 20 – Quantité et valeur des importations canadiennes par type de produit, 1984-1986 | 40 |
| Tableau 21 – Quantité et valeur des importations canadiennes par source, 1984-1986 | 41 |
| Tableau 22 – Demande nord-américaine de saumon frais et congelé, par secteur du marché | 41 |
| Tableau 23 – Production annuelle de saumon par les cinq principaux producteurs du monde, 1981-1985 | 43 |
| Tableau 24 – Sommaire de la production de saumon d'élevage des cinq principaux producteurs du monde, 1983-1987 | 44 |
| Tableau 25 – Importations japonaises de rogue de hareng en saumure et congelée, 1980-1984 | 46 |
| Tableau 26 – Total des prises de saumons keta d'automne et quinnat du Canada et de l'Alaska dans le fleuve Yukon, 1960-1985 | 51 |

Page

| | |
|--|----|
| Tableau 27 – Comparaison des prises moyennes de saumons canadiens dans les cours d'eau transfrontaliers, par les pêcheurs canadiens et américains qui utilisent le filet maillant, 1981-1985 | 55 |
| Tableau 28 – Cumul des prêts de l'État de l'Alaska et des fonds de mise en valeur remis aux associations, et ventes annuelles de poisson pour 18 piscifactories privées à but non lucratif, 1986 | 74 |

LISTE DES FIGURES

| | |
|--|----|
| Figure 1 – Espèces choisies de poissons, mollusques et crustacés du Pacifique | 6 |
| Figure 2 – Destination du saumon congelé et en conserve de la Colombie-Britannique (ventes moyennes selon le poids, 1980-1984) | 30 |
| Figure 3 – Nord de la Colombie-Britannique | 54 |
| Figure 4 – La ligne A-B | 57 |



Source: Canada, ministère de l'Énergie, des Mines et des Ressources, Direction des levés et de la cartographie, Carte MCR 16, (Canada), 1970.

PRÉFACE

Le 6 février 1985, le Comité sénatorial permanent de l'Agriculture, des Pêches et des Forêts recevait le mandat d'étudier la commercialisation du poisson au Canada dans tous ses aspects et répercussions. Le 14 mai 1986, ce comité se scindait en deux comités distincts, le Comité sénatorial permanent de l'Agriculture et des Forêts et le Comité sénatorial permanent des Pêches; par conséquent, le 12 juin 1986, le mandat ci-haut mentionné échet au Comité sénatorial permanent des Pêches.

Un rapport sur les pêches en eau douce a déjà paru en septembre 1986. Le deuxième rapport provisoire ci-après traite des principaux facteurs qui déterminent la commercialisation des produits de pêche de la côte ouest. Un groupe bien équilibré de représentants des gouvernements et de l'industrie, appelés à témoigner, ont soumis de nombreux mémoires concernant les ressources, la capture, la transformation et la manipulation du poisson, ainsi que la vente du produit fini.

Le Comité a utilisé des études et des rapports officiels sur les pêches de la côte ouest en complément des renseignements fournis par les ministères des Pêches et des Océans et des Affaires extérieures. Les gouvernements de la Colombie-Britannique et du Yukon ont, pour leur part, transmis des données sur les prises et la production des pêches. En outre, le Comité s'est renseigné auprès d'organismes comme le *Sport Fishing Advisory Board* dans le cadre de réunions officielles, auprès d'un groupe de représentants du gouvernement et de l'industrie de l'Alaska, et auprès de certains organismes municipaux. Enfin, il a visité des poissonneries, le *Boston Seafood Show*, des éclosiers et des stations de recherche.

Le Comité sénatorial permanent des Pêches est redevable aux organismes et aux personnes qui ont contribué très efficacement à cette partie de l'étude. Les efforts déployés par la greffière du Comité, M^{me} Diane Deschamps, et par M^{lle} Laura Fox, ont beaucoup facilité l'échange d'informations. Le comité est aussi redevable à l'équipe de chercheurs, formée de M. Vince Gobuyan, directeur de la recherche auprès du Comité, et de M. Claude Emery, attaché de recherche à la Bibliothèque du Parlement, qui s'est chargée de l'étude et de la préparation subséquente du rapport.

Cette étude nous a permis de cerner les changements nécessaires pour assurer l'expansion commerciale des pêches de la côte ouest. Nous sommes d'avis que, dans la conjoncture actuelle du marché, l'industrie accueillera favorablement les nouvelles idées visant à améliorer son rendement. Nous espérons que nos recommandations permettront d'assurer la croissance, la stabilité et la prospérité à long terme de l'industrie canadienne de la pêche et d'accroître l'utilisation de ses ressources.

AVANT-PROPOS

Les pêches de la côte ouest se sont manifestement remises de la conjoncture économique défavorable du début des années quatre-vingt. Les stocks des principales espèces sont en bon état et leurs chances d'expansion, excellentes. Les consommateurs sont, d'autre part, de plus en plus conscients de la valeur nutritive du poisson. Bref, le marché des produits de la mer n'a jamais été aussi florissant, à tel point que le principal souci de l'industrie est désormais d'élargir son approvisionnement.

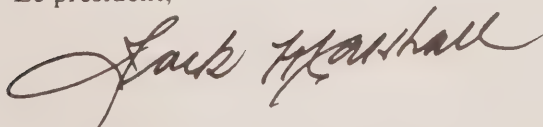
Toutefois, comme nous l'avons dit dans notre premier rapport provisoire, l'heure n'est pas à la complaisance mais à la prudence, car depuis toujours, l'industrie reste à la merci des grandes fluctuations du marché. Dans les secteurs de la production et de la commercialisation, des changements importants se produisent qui vont se répercuter de plus en plus sur l'industrie de la pêche canadienne dans les années à venir. Parmi ces changements, mentionnons l'essor de l'aquiculture, la montée en flèche alarmante de nos importations de poisson et de fruits de mer, et l'introduction de nouvelles espèces de moindre valeur sur les principaux marchés de la côte ouest.

Le rapport porte surtout sur la commercialisation; il examine toutes ces questions, ainsi que d'autres aspects essentiels de l'industrie de la pêche de la côte ouest.

Le Comité y présente, à l'intention de l'industrie ainsi que des gouvernements fédéral, provinciaux et territoriaux, ses recommandations en vue d'améliorer la commercialisation des produits de la pêche de la côte ouest, tant au pays qu'à l'étranger. Ces recommandations, dont la portée est vaste, nécessitent mûres délibérations de la part de tous les intéressés avant leur application. Nous espérons que leur mise en oeuvre stimulera la croissance du marché intérieur et, partant, contribuera à mettre encore plus de poissons de la côte ouest sur les tables canadiennes.

Le Comité sait fort bien que, même si d'énormes progrès ont été accomplis jusqu'ici, il reste encore beaucoup à faire. Aussi est-il impatient de mener à terme la prochaine étape de son mandat.

Le président,



Jack Marshall

Décembre 1987

CHAPITRE UN

Les ressources

VUE D'ENSEMBLE

A. Le saumon

Le cycle commence et finit dans quelque 2 000 cours d'eau de la côte ouest du Canada. Les cinq espèces caractéristiques du saumon sauvage de cette région, à savoir le rose, le rouge, le kéta, le coho et le quinnat, viennent à éclosion en eau douce, où le tacon reste pendant un certain temps, la durée de son séjour variant selon l'espèce. Le jeune saumon émigre ensuite vers le nord de l'océan Pacifique, où il va passer la majeure partie de sa vie adulte. Les jeunes saumons n'atteignent pas tous la mer; certains sont victimes des prédateurs naturels, d'autres des polluants.

Le saumon, en particulier le rouge, le rose et le kéta, couvre de vastes distances en mer, principalement pour se nourrir de crevettes, de calmars et de petits poissons. D'une façon générale, les espèces à l'est du Pacifique migrent vers le nord-ouest lorsqu'elles gagnent la mer; elles font ensuite le trajet inverse. Ce qu'il advient du saumon dans l'océan reste encore à peu près inconnu, mais on sait que les stocks canadiens se mêlent à d'autres bancs en provenance des cours d'eau du Japon, de la Sibérie, de l'Alaska, de l'État de Washington, de l'Oregon et du nord de la Californie. Lors de son retour en eau douce pour frayer, le saumon refait, dit-on, le trajet de mémoire en suivant l'odeur caractéristique de son cours d'eau natal. À mesure qu'il remonte la rivière, il cesse de s'alimenter et vit de ses propres réserves de graisses et de protéines. Les changements hormonaux provoquent une modification spectaculaire de son apparence, et il prend les diverses couleurs caractéristiques du frai. Remontant des courants violents et des chutes, évitant les prédateurs qui le guettent en chemin, le poisson parvient tout bien que mal au lit de gravier en eau peu profonde où il est né. C'est là que, peu de temps après avoir frayé, il mourra. Les saumons ne réussissent pas tous à regagner leur frayère; ils peuvent être capturés en pleine maturité avant d'atteindre l'eau douce, par des pêcheurs placés le long de leur trajet océanique et à l'embouchure des rivières. Certains saumons pêchés en eau douce, en particulier le saumon rouge, constituent une ressource alimentaire importante des populations autochtones de la région.

Comme le montre la figure 1 à la fin de ce chapitre, les cinq espèces de saumon du Pacifique diffèrent par le cycle biologique, la taille, la productivité, la dépendance par

rapport à l'habitat d'eau douce, le comportement et la vulnérabilité aux engins de pêche⁽¹⁾. La couleur de la chair, la teneur en huile et la texture varient aussi. Certaines espèces, comme le saumon rouge, sont fort recherchées, tandis que d'autres, comme le kéta, sont moins prisées. On désigne le saumon, comme d'autres espèces de poisson de la côte ouest d'ailleurs, par différentes appellations communes ou locales. Ainsi, le saumon quinnat est aussi appelé saumon roi, saumon chinook ou saumon royal (annexe A).

Le Programme de mise en valeur des salmonidés, lancé par le gouvernement fédéral au milieu des années soixante-dix, et financé conjointement par le fédéral et la Colombie-Britannique, vise à compléter la reproduction naturelle du saumon grâce à divers moyens, notamment des piscifactoreries, des tourniquets et des frayères aménagées. En outre, la récente expansion de l'aquiculture a augmenté les ressources régionales en saumon coho et quinnat.

B. Les autres espèces

Des quelque 250 espèces de poissons qui habitent les eaux de la côte ouest canadienne, le hareng du Pacifique est l'une des plus abondantes. On le retrouve sur le plateau continental et dans les eaux côtières du Pacifique nord, du Mexique à la Corée, mais dans l'est du Pacifique, c'est sur la côte de Colombie-Britannique qu'il est le plus abondant. Sept des principaux stocks quittent les fonds hauturiers riches en substances nutritives du Pacifique Nord pour gagner les baies côtières peu profondes de la Colombie-Britannique, où ils frayent au printemps — trois d'entre eux dans la partie nord de la côte, et les quatre autres au sud. Ces petits poissons pélagiques, qui se déplacent en bancs, constituent une ressource alimentaire importante pour d'autres espèces de poisson, notamment la morue du Pacifique, le merlu du Pacifique et la morue charbonnière⁽²⁾. Les oeufs et les larves de hareng constituent aussi la proie de diverses autres espèces; en moyenne, sur 10 000 oeufs pondus, un seul hareng atteindra la maturité et retournera frayer⁽³⁾.

À cause d'un plateau continental plus étroit, les ressources en poisson de fond de la côte ouest sont moins importantes que celles de la côte est. On y compte cependant quelque 25 espèces exploitées commercialement, comme les sébastes, le merlu du Pacifique, la morue du Pacifique et d'autres variétés de morue, l'aiguillat commun, ainsi que plusieurs espèces de poissons plats comme la plie et le flétan.

On pratique aussi dans les eaux côtières de la Colombie-Britannique, des pêches moins importantes de quelque 26 espèces d'invertébrés⁽⁴⁾, communément appelés fruits de mer et qui se répartissent en trois groupes: les crustacés, comme le crabe, la crevette et la crevette rose; les mollusques, comme les palourdes, les moules, les huîtres, les pétoncles, les ormeaux et les calmars; et les échinodermes, comme l'oursin et l'holothurie. L'ostréiculture, dont les origines remontent au début du siècle, est florissante, et l'on est en train d'évaluer et de mettre au point de nouvelles techniques de mariculture destinées à la production d'autres espèces d'invertébrés.

⁽¹⁾ Peter H. Pearce, *Pour remonter le courant — Une nouvelle politique des pêches canadiennes du Pacifique*, rapport final de la Commission sur la politique des pêches du Pacifique, Vancouver, septembre 1982, p. 12.

⁽²⁾ Ministère des Pêches et des Océans, Station de biologie du Pacifique, mémoire présenté au président du comité le 9 février 1987, p. 15.

⁽³⁾ Ministère des Pêches et des Océans, «Le monde sous-marin — Le hareng du Pacifique», Approvisionnement et Services Canada, 1987, p. 3.

⁽⁴⁾ Station de biologie du Pacifique (MPO), mémoire, p. 11.

LA GESTION DES RESSOURCES

A. Le rôle du gouvernement

Le ministère des Pêches et des Océans (MPO) assume les responsabilités du gouvernement fédéral pour les pêches intérieures et côtières. La principale loi qu'administre le MPO est la *Loi sur les pêcheries*, dont on tire des règlements sur la gestion des pêches, notamment sur la surveillance des eaux côtières, la protection du poisson et des cours d'eau, etc. La *Loi sur la protection des pêcheries côtières* habilite le gouvernement fédéral à surveiller l'activité des navires étrangers qui pêchent dans les eaux territoriales canadiennes, et la *Loi sur l'inspection du poisson* régit la surveillance de la qualité des produits de la pêche. Le mandat du ministère couvre tous les poissons de mer, y compris les invertébrés et les mammifères marins comme les baleines, les phoques et les otaries. La Colombie-Britannique assume, par délégation, la gestion des pêches en eau douce sur son territoire, mais le saumon est un poisson anadrome (il passe une partie de sa vie en eau salée et l'autre en eau douce)⁽¹⁾; la compétence du MPO s'étend donc aux cinq espèces de saumon, même en eau douce. Au Yukon, le MPO gère les pêches en eau douce et la pêche au saumon.

Dans la région du Pacifique, le ministère a divisé sa zone d'intervention en trois secteurs: la côte nord, qui couvre le nord et le centre du littoral de la Colombie-Britannique, ainsi que l'archipel de la Reine-Charlotte; la côte sud, qui comprend le détroit de Géorgie et le détroit Juan de Fuca, ainsi que la côte ouest de l'île de Vancouver; le district du fleuve Fraser et du nord de la Colombie-Britannique et du Yukon, qui englobe le fleuve Fraser, les cours d'eau transfrontaliers du nord de la Colombie-Britannique et le fleuve Yukon.

Les grands objectifs du MPO sont de conserver les ressources ainsi que de préserver et accroître les avantages économiques et sociaux de la pêche. Dans le cas des principales espèces, le ministère intervient en répartissant les ressources entre les utilisateurs concurrents et en réglementant les prises, de façon à permettre à un nombre suffisant de reproducteurs d'atteindre les frayères. Comme l'indiquait un rapport récent du Vérificateur général sur les pêches du Pacifique, tout repose sur la gestion quotidienne des pêches en saison, et les dépenses du ministère sur le terrain le montrent bien (tableau 1).

TABLEAU 1

BUDGET DU MPO DANS LA RÉGION DU PACIFIQUE, 1985-1986 (millions de dollars)

| | |
|--------------------------------|--------------|
| Opérations sur place | 35,2 |
| Mise en valeur des salmonidés | 35,3 |
| Projets scientifiques | 14,0 |
| Ports de pêche et de plaisance | 8,4 |
| Autres | 17,8 |
| Total | 110,7 |

Source: Vérificateur général, *Rapport*, exercice financier clos le 31 mars 1986, Approvisionnements et Services Canada, 1986, pièce 10.1.

⁽¹⁾ D'autres espèces, comme la truite arc-en-ciel et la truite fardée, sont aussi anadromes.

Le domaine d'activité du MPO comprend l'administration du Programme de mise en valeur des salmonidés, l'exploitation et l'aménagement d'un vaste réseau de ports, l'administration d'un programme de levés hydrographiques, la visite sanitaire des installations d'entreposage et de transformation, ainsi que l'inspection de tout produit destiné à la consommation⁽¹⁾. Le ministère doit coordonner son activité avec celle d'autres ministères fédéraux tels que ceux de l'Environnement, des Transports et des Affaires indiennes et du Nord. Comme le Canada doit aussi coopérer avec d'autres pays, le MPO participe, avec le ministère des Affaires extérieures, aux échanges bilatéraux et multilatéraux d'organismes comme la Commission du saumon du Pacifique, la Commission internationale des pêches du Pacifique Nord et la Commission internationale du flétan du Pacifique.

B. La pêche du saumon

L'administration régionale de Vancouver ainsi que 10 bureaux de district et 50 bureaux de sous-district gèrent les pêches en rédigeant des plans annuels de pêche, en octroyant des permis de pêche, en protégeant l'habitat du poisson et en évaluant l'état des frayères fréquentées par le saumon. Au cours de la saison de pêche du saumon, les surveillants de district fixent les dates d'ouverture et de fermeture de la pêche, veillent à l'application des règlements, recueillent des renseignements et consultent différents groupes de pêcheurs.

La gestion de la pêche du saumon est une entreprise extrêmement complexe. Si la pêche n'était pas rigoureusement réglementée, elle pourrait épuiser des stocks entiers en une seule saison. La protection du saumon de remonte pose un problème, car il est difficile aux gestionnaires de prévoir exactement le volume et la date des montaisons. Souvent des décisions lourdes de conséquences pour les pêcheurs ou pour l'avenir des ressources se prennent rapidement, parfois en quelques heures et sur la foi de données sommaires⁽²⁾. Certaines pêches ne sont ouvertes que pendant de très courtes périodes qui, parfois, ne dépassent pas quelques heures. Le ministère détermine en outre les types d'engins utilisables pour une pêche particulière, et établit des limites de pêche, notamment à l'embouchure des rivières⁽³⁾. Certains stocks de saumon sont petits et modérément exploités, tandis que d'autres sont gigantesques, comprenant des millions de poissons adultes qui retournent à leur cours d'eau d'origine. Chacun des quelque 4 000 stocks de reproducteurs fonctionne comme une population distincte du point de vue génétique, et il faut le gérer séparément pour assurer sa conservation. C'est une tâche complexe, car les différents stocks se mêlent souvent durant leur migration vers les frayères.

Les habitudes migratoires du poisson et le fait que de nombreux cours d'eau à saumon de la Colombie-Britannique et du Yukon ont leur source au Canada mais se déversent en territoire américain viennent compliquer la gestion des ressources; le saumon d'origine canadienne est alors assujéti aux programmes et aux réglementations des États côtiers américains. De plus, les stocks canadiens sont parfois interceptés par des bateaux de pêche étrangers à l'extérieur de la zone canadienne de 200 milles.

La production de saumon est extrêmement cyclique et fluctue considérablement; ainsi, on estime que les stocks naturels auraient baissé annuellement de 1,5 p. 100 ces

⁽¹⁾ Canada, Le Sénat, *Délibérations du Comité sénatorial permanent des Pêches*, fascicule n° 2, 7 novembre 1986, p. 7.

⁽²⁾ Vérificateur général, *Rapport*, exercice financier clos le 31 mars 1986, Approvisionnement et Services Canada, 1986, par. 10.54.

⁽³⁾ Ministère des Pêches et des Océans, «Le monde sous-marin: Le saumon du Pacifique», Approvisionnement et Services Canada, 1987, p. 11.

dernières années. On croit aussi que les stocks de saumon coho et quinnat ont pour la plupart diminué à cause de la surexploitation⁽¹⁾.

C. La pêche du hareng

Le ministère gère les ressources de hareng d'une autre façon: il fixe des contingents de prise et établit des plans de pêche dans le cadre d'un système de gestion centralisée entièrement intégré. En outre, le système de permis de secteur instauré en 1981, pour la pêche du hareng rogué, établit de vastes zones de gestion le long de la côte, et fixe des contingents dans chacune. Un groupe de spécialistes recommande un contingentement (fondé sur la situation biologique des stocks), que l'on soumet ensuite aux gestionnaires des pêches et aux représentants de l'industrie pour établir des plans de pêche⁽²⁾. On effectue des évaluations scientifiques pour déterminer à quel moment la roque atteint son niveau optimal, et les décisions sur la période de pêche sont prises en conséquence. La pêche prend fin dès que les contingents sont atteints.

Ces dernières années, la pêche du hareng a été importante mais irrégulière, pour ne pas dire désordonnée. Les stocks ont été dangereusement appauvris durant les années soixante, mais l'interdiction de la pêche en 1967-1968 et les limites de prise rigoureuses imposées après sa réouverture au début des années soixante-dix ont permis le rétablissement des stocks. Les débarquements ont atteint un niveau record du milieu à la fin des années soixante-dix mais, par la suite, la surexploitation de l'espèce et divers facteurs biologiques ont entraîné la diminution des prises. Actuellement, l'objectif du plan de gestion du MPO est de réduire la pêche commerciale de façon à maintenir le niveau des prises de hareng rogué entre 30 000 et 35 000 tonnes⁽³⁾.

D. Les autres pêches

Les modes de gestion des espèces autres que le saumon et le hareng rogué comprennent des restrictions sur les engins, des contingentements, des limites de taille, des périodes d'interdiction et la fermeture de certains secteurs. En général, l'état des stocks de poisson de fond n'inspire aucune inquiétude, exception faite des stocks de sébaste à grande mâchoire et de certains stocks de plie, de sébaste et de morue-lingue. Le flétan du Pacifique, poisson de fond le plus recherché de la côte du Pacifique, est une espèce d'une grande longévité, qui ne parvient à maturité qu'après huit ans environ et dont le poids peut atteindre 90 kilos; sa pêche commerciale dans les eaux canadiennes et américaines est donc strictement réglementée par la Commission internationale canado-américaine du flétan du Pacifique.

Quant aux invertébrés, espèces généralement stationnaires, peu visibles et très dispersés, leur gestion nécessite généralement des mesures assez simples⁽⁴⁾, par exemple l'imposition de limites de prise quotidienne et de restrictions concernant la taille, ainsi que l'ouverture et la fermeture périodiques de certains secteurs. À l'heure actuelle, quelques stocks locaux d'invertébrés sont exploités intensivement, notamment les stocks d'ormeau et de geoduck.

⁽¹⁾ Vérificateur général, *Rapport*, 1986, par. 10.61.

⁽²⁾ Station de biologie du Pacifique (MPO), mémoire, p. 7.

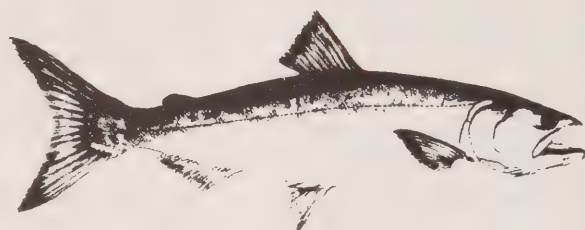
⁽³⁾ Canada, Le Sénat, *Délibérations du Comité sénatorial permanent des Pêches*, fascicule n° 2, 7 novembre 1986, p. 19.

⁽⁴⁾ Station de biologie du Pacifique (MPO), mémoire, p. 11.

FIGURE 1 — ESPÈCES CHOISIES DE POISSONS ET DE MOLLUSQUES ET CRUSTACÉS DU PACIFIQUE

SAUMON COHO (*Oncorhynchus kisutch*)

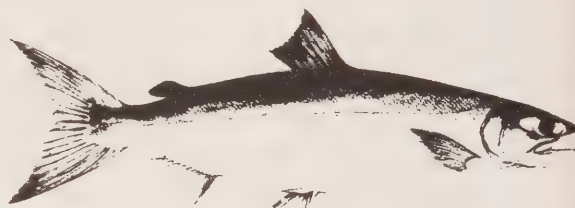
Généralités: Le saumon coho est presque entièrement argenté, avec le dos de bleu métallique à vert; on l'appelle parfois saumon argenté. La partie supérieure de sa queue est habituellement couverte de taches. Mis en conserve, il se nomme parfois saumon rouge moyen sur les marchés européens. Il pèse souvent entre 2 et 4,5 kg. On le capture à la traîne surtout, mais aussi à la senne et au filet maillant.



Principale saison de pêche: de juillet à octobre.

SAUMON ROUGE (*Oncorhynchus nerka*)

Généralités: C'est l'une des cinq espèces importantes (*Oncorhynchus spp*) connues sous le nom de saumon du Pacifique. Le saumon rouge (ou sockeye) a les flancs argentés, le dos bleu-vert, tacheté de petits points noirs. On le capture principalement à la senne et au filet maillant et parfois à la traîne. Les prises pèsent en moyenne 2,7 kg.



Principale saison de pêche: de juin à septembre, mais surtout en juillet.

SAUMON KÉTA (*Oncorhynchus keta*)

Généralités: Le kéta, aussi appelé saumon-chien, ressemble au saumon rouge, mais il s'en différencie par la minceur de son pédoncule caudal. La couleur argentée des flancs passe au bleu sombre métallique sur le dos. On remarque de pâles barres pourpres sur ses côtés. On capture le saumon kéta principalement à la senne, mais aussi au filet maillant et à la traîne. Les spécimens pèsent en moyenne de 3,5 à 7 kg.



Principale saison de pêche: de juillet à novembre.

SAUMON QUINNAT (*Oncorhynchus tshawytscha*)

Généralités: Le saumon quinnat est le plus grand des cinq principales espèces du groupe *Oncorhynchus spp* pêchées dans les eaux nord-américaines et connues collectivement sous le nom de saumon du Pacifique. On l'appelle aussi saumon-roi, saumon royal, saumon chinook. Il a les flancs argentés, le dos vert sombre à noirâtre et de nombreux petits points noirs sur la nageoire caudale. Comme les autres saumons du Pacifique, le quinnat est anadrome et fraye dans plus de 150 cours d'eau de la côte ouest du Canada. Il pèse généralement entre 4,5 et 22,5 kg. On le capture principalement à la traîne, mais aussi à la senne et au filet maillant.



Principale saison de pêche: d'avril à septembre.

SAUMON ROSE (*Oncorhynchus gorbuscha*)

Généralités: C'est le plus petit des saumons du Pacifique en Amérique du Nord. Il a les flancs argentés, le dos bleu sombre et de grandes taches ovales sur le dos et les deux lobes de la queue. Il pèse habituellement de 1,3 à 2,3 kg. On pêche le saumon rose principalement à la traîne, mais aussi au filet maillant et à la senne.

Principale saison de pêche: de juillet à septembre.

HARENG DU PACIFIQUE (*Clupea harengus pallasii*)

Généralités: Le hareng du Pacifique se retrouve dans l'ensemble du Pacifique nord, et les Canadiens l'exploitent tout le long de la côte. L'espèce forme des bancs immenses qui se déplacent en haute mer, mais viennent frayer sur la côte dans les baies peu profondes. Autrefois capturé pour être transformé en huile et en farine, le hareng du Pacifique est maintenant pêché pour consommation humaine, et notamment pour la production de rogue. Pêchés à la senne et au filet maillant, les spécimens mesurent habituellement de 15 à 17 cm.

Principale saison de pêche: pêche alimentaire en automne et en hiver. La pêche printanière pour la production de rogue alimente un marché japonais en expansion.

SOLE DU PACIFIQUE (*Lepidopsetta bilineata*)

Généralités: Premier des petits poissons plats de la côte ouest, la sole du Pacifique appartient à la famille des *Pleuronectidae* très recherchée. Sa peau est rugueuse et sa couleur peut varier dans les tons de brun et de gris. Elle se trouve sur les fonds couverts de galets, de coquillages ou de sable. On la capture au chalut de fond.

Principale saison de pêche: toute l'année.

SÉBASTE CANARI (*Sebastes pinniger*)

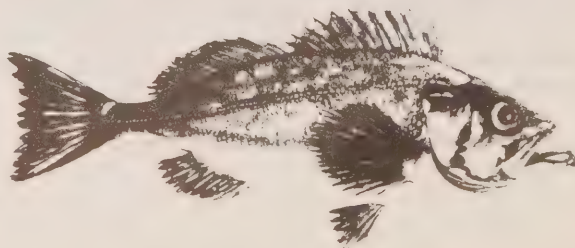
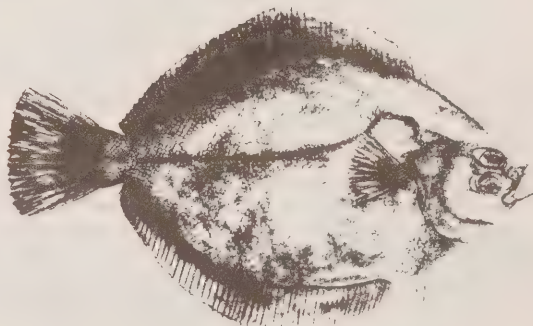
Généralités: Ce membre de la famille des *Scorpaenidae* est l'un des quatre sébastes qui ont acquis un intérêt commercial sur la côte du Pacifique. Le sébaste canari présente une belle livrée orange tachetée de gris, trois bandes orange sur la tête et les nageoires de la même couleur. Les plus gros spécimens atteignent 76 cm. Cette espèce se pêche au chalut.

Principale saison de pêche: toute l'année.

SÉBASTE À LONGUE MÂCHOIRE (*Sebastes alutus*)

Généralités: Le sébaste à longue mâchoire est le plus important des scorpènes exploités commercialement sur la côte ouest. Il a la mâchoire inférieure proéminente et une livrée rouge vif semée de points vert olive sur les flancs. Il peut atteindre une longueur de 50 cm et pèse de 0,5 à 1,4 kg. Le sébaste à longue mâchoire est capturé au chalut.

Principale saison de pêche: toute l'année.



SÉBASTE ARGENTÉ (*Sebastes brevispinis*)

Généralités: Le sébaste argenté appartient à la famille des scorpenes. Il a le dos gris sombre ou vert olive, les flancs argentés et le ventre blanc. Cette espèce constitue 11 pour cent des débarquements de scorpenes de la côte ouest, où on le capture au chalut. Le sébaste argenté atteint les 70 cm.

Principale saison de pêche: toute l'année.



SÉBASTE AUX YEUX JAUNES (*Sebastes ruberrimus*)

Généralités: Un des plus grands scorpenes que l'on retrouve le long de la côte ouest du Canada, le sébaste aux yeux jaunes peut atteindre une longueur de 1 m et un poids de 10 kg. Il est de couleur jaune orangé, marqué de rose sur le dos et les flancs, avec des tons plus pâles à la partie inférieure. Cette espèce est capturée au chalut, à la palangre et à la turlutte.

Principale saison de pêche: toute l'année.



MORUE DU PACIFIQUE OCCIDENTAL (*Theragra chalcogramma*)

Généralités: Ce membre de la famille des Gadidés a de grands yeux, une mâchoire inférieure saillante et un corps mince qui le rendent facilement reconnaissable. C'est un poisson au dos vert olive ou brun et aux flancs argentés. On le capture avec des chaluts de fond ou pélagiques et les eaux les plus propices à sa pêche sont celles du nord de la côte ouest du Canada. En moyenne, les poissons capturés pèsent de 680 à 900 g.

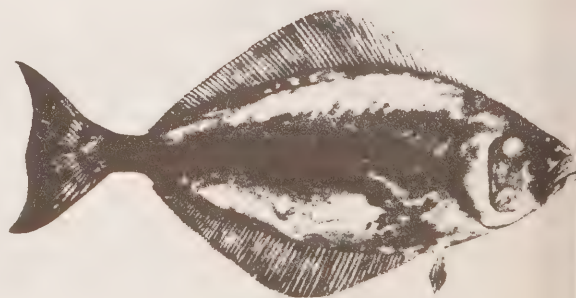
Principale saison de pêche: toute l'année, avec des campagnes en février destinées à la prise des oeufs (rogue).



FLÉTAN DU PACIFIQUE (*Hippoglossus stenolepsis*)

Généralités: Le flétan du Pacifique vit de la Californie à la mer de Béring et la pêche sur la côte ouest fait l'objet d'un accord international réglementé par la Commission internationale du flétan du Pacifique qui réunit les États-Unis et le Canada. Le poids moyen des poissons débarqués atteint 16 kg. Le flétan est capturé à la palangre avec des hameçons appâtés de morue, de hareng, de poulpe ou de morue charbonnière.

Principale saison de pêche: de mai à mi-novembre.



MERLU DU PACIFIQUE (*Merluccius productus*)

Généralités: Un petit membre de la famille des *Gadidés*, le merlu du Pacifique est un poisson de forme allongée, au pédoncule caudal étroit. Il mesure généralement 50 cm et pèse environ 1 kg. C'est une espèce semi-pélagique, qui se déplace sur le fond et entre deux eaux. On le pêche au chalut pélagique. Son aire de répartition s'étend, le long de la côte d'Amérique du Nord, de la Colombie-Britannique au golfe de Californie.

Principale saison de pêche: de juin à octobre.



MORUE DU PACIFIQUE (*Gadus macrocephalus*)

Généralités: La morue du Pacifique est l'une des espèces de poissons de fond les plus recherchées du Pacifique nord. Elle est de couleur brune à grise sur le dos, plus pâle sur les flancs, avec un ventre gris-blanc, et porte aussi un barbillon sous le menton. Elle mesure en moyenne 50 à 70 cm de long et pèse de 2,5 à 3,6 kg. La morue du Pacifique occupe toute la côte occidentale du Canada, où on la pêche au chalut de fond.

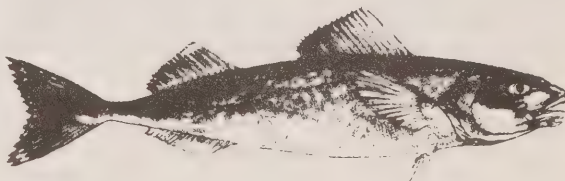
Principale saison de pêche: toute l'année, avec de meilleures prises au printemps et en été.



MORUE CHARBONNIÈRE (*Anoplopoma fimbria*)

Généralités: Il ne s'agit pas d'une vraie morue, mais d'un membre de la famille des *Anoplopomatidae*, qui ne se trouve que dans le Pacifique nord. La morue charbonnière a une forme élancée; des deux nageoires dorsales qu'elle porte, l'antérieure est de grande taille. Elle a le dos noir ou gris-noir, et le ventre gris pâle. Elle mesure souvent 60 cm environ et pèse de 2,3 à 2,7 kg. On la pêche au chalut, à la palangre ou au casier dans des eaux froides et profondes.

Principale saison de pêche: au printemps et en été.



MORUE-LINGUE (*Ophiodon elongatus*)

Généralités: Il ne s'agit pas d'une vraie morue, mais du membre commercialement le plus important de la famille des *Hexagrammidae*. À la différence de la vraie morue, ce poisson est mince, porte une longue nageoire dorsale et possède une grande bouche et des dents de bonne taille. Sa peau est marbrée de gris sombre et de brun. Elle mesure souvent un mètre et pèse environ 5 kg, mais certains spécimens peuvent atteindre 27 kg. On pêche la morue-lingue au chalut de fond, à la palangre, à la turlutte et à la traîne.

Principale saison de pêche: toute l'année, prises moins abondantes en hiver.



AIGUILLAT COMMUN (*Squalus acanthias*)

Généralités: Cette espèce, autrefois classifiée *Squalus suckeyi*, est maintenant considérée comme la même que celle de l'Atlantique. L'aiguillat est un petit requin à la forme caractéristique, au corps gris ardoise ou gris-brun et au ventre blanc. On l'appelle aussi chien de mer, requin épineux. Il peut mesurer jusqu'à 130 cm et peser 9 kg. On le capture au filet tout le long de la côte ouest du Canada.

Principale saison de pêche: toute l'année.

SOLE ANGLAISE (*Parophrys vetulus*)

Généralités: Parmi les petits poissons plats de la côte du Pacifique, la sole anglaise vient au deuxième rang, après la sole du Pacifique. Elle appartient à la famille des *Pleuronectidae*, et ne doit pas être confondue avec la limande sole (*Microstomus kitt*), bien connue sur les marchés européens. La sole anglaise se tient souvent en eau peu profonde, et présente une tête étroite et pointue, de même qu'une coloration brun pâle uniforme du côté où se trouvent les yeux et blanche ou jaune pâle du côté aveugle. On la capture au chalut de fond.

Principale saison de pêche: toute l'année.

HUÎTRE DU PACIFIQUE (*Crassostrea gigas*)

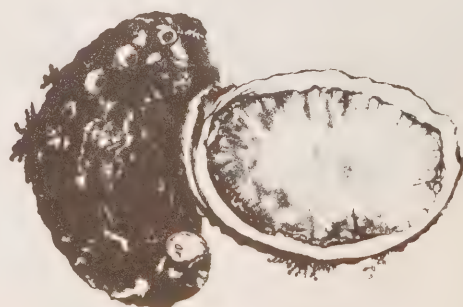
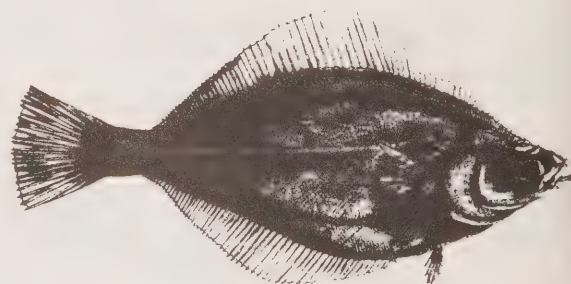
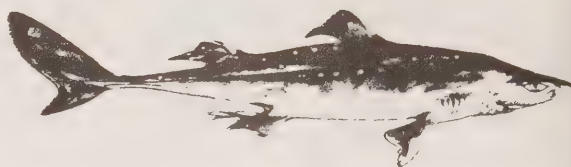
Généralités: L'huître du Pacifique a été importée du Japon à l'état de naissain dans les années 1920 et implantée sur les gisements d'huîtres au sud de la côte ouest canadienne. Des implantations annuelles de naissain du Japon se sont poursuivies jusqu'au milieu des années 1960. Une reproduction générale sporadique a permis à cette espèce de s'étendre dans tout le détroit de Géorgie et dans certains secteurs de la partie sud de l'île Vancouver. L'huître du Pacifique peut atteindre les 30 cm, mais on la capture habituellement à environ 10 cm. Sa forme est irrégulière puisqu'elle dépend du type de fond sur lequel elle vit. La partie extérieure peut être très striée et généralement est de couleur grise. Bien que la reproduction générale soit irrégulière, elle survient de façon constante dans quelques secteurs ce qui permet à l'industrie d'obtenir le naissain nécessaire pour ses gisements. Le naissain peut aussi être obtenu des piscifactoreries. La culture sur le fond dans la zone intertidale est la méthode la plus utilisée pour cultiver des huîtres de taille commerciale, mais on utilise également les radeaux flottants, les perches, les pieux et les plateaux. Le naissain implanté dans le secteur intertidal peut être récolté après trois ans: celui des cultures suspendues, au bout de deux ans.

Principale saison de pêche: d'octobre à mai, bien que quelques débarquements soient effectués toute l'année.

ORMEAU (*Haliotis kamtschatkana*)

Généralités: L'ormeau est appelé également oreille de mer. Bien que l'on ne consomme que son pied, l'ormeau est aussi ramassé pour sa coquille à la forme inhabituelle et aux couleurs attrayantes. Cette espèce préfère les eaux du large ou un peu abritées de la côte océanique, et sa pêche a lieu habituellement dans la partie nord de la province.

Principale saison de pêche: toute l'année.



CREVETTES

Crevette tachetée (*Pandalus platyceros*)

Crevette à flanc rayé (*Pandalopsis dispar*)

Généralités: On compte 85 espèces de crevettes sur la côte ouest du Canada, dont six sont importantes commercialement. De ces dernières, la crevette à flanc rayé et la crevette tachetée ont la plus grande valeur commerciale.

La crevette tachetée doit son nom aux points blancs caractéristiques qu'elle porte sur le premier et le cinquième segments de son corps. C'est la plus grande crevette locale, sa taille dépassant parfois les 25 cm. On la retrouve de l'Alaska au sud de la Californie et elle est capturée dans des casiers sur les fonds rocheux.

La crevette à flanc rayé vient en second pour la taille, atteignant les 20 cm. Ses longues antennules et son abdomen ravé la distinguent nettement des autres espèces. On trouve la crevette à flanc rayé de la mer de Béring à la côte de l'Orégon et on la pêche au chalut.

Principale saison de pêche: toute l'année.



GEODUCK (*Panope abrupta*)

Généralités: Cette clam est la plus grosse bivalve intertidale d'Amérique du Nord et se distingue également par le fait que sa chair déborde de sa coquille trop petite. On la trouve de la région sud de l'Alaska jusqu'au nord du Mexique. Elle peut peser jusqu'à 4,5 kg, mais est récoltée habituellement à un poids de 1,5 kg environ. Cette espèce est pêchée dans la zone subtidale par des plongeurs utilisant des jets d'eau sous pression.

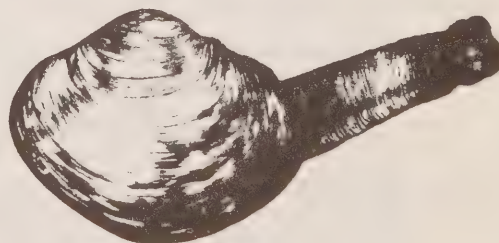
Principale saison de pêche: toute l'année; mais, ces dernières années, les quotas annuels ont été atteints au début de l'automne.



MACTRE DU PACIFIQUE (*Tresus capax* et *tresus nuttalli*)

Généralités: Cette mactre est presque aussi grosse que le geoduck. Toutefois, elle s'en différencie par le renflement charnu à l'extrémité de son siphon et les tentacules qu'elle porte à l'intérieur du manteau. Sa coquille, qui atteint les 10 cm, est largement ouverte du côté de l'extrémité du siphon. La coquille va du blanc au gris, avec épiderme brun qui s'enlève facilement. La mactre du Pacifique se trouve le long de la côte ouest du Canada et est récoltée dans les zones intertidales et subtidales.

Principale saison de pêche: toute l'année.



PALOURDES

Palourde jaune (*Saxidomus giganteus*)

Quahaug commune (*Protothaca staminea*)

Palourde japonaise (*Tapes philippinarum*)

Généralités: Trois espèces de palourdes intertidales sont capturées dans le cadre des pêches commerciale et sportive: la palourde jaune et deux espèces destinées à la cuisson à la vapeur, la quahaug commune et la palourde japonaise. La palourde jaune peut atteindre les 12 cm et a une coquille lourde, de forme ovale qui est généralement blanche. On la retrouve le long de la côte ouest habituellement dans la plus basse laisse de la zone intertidale. On la récolte à la fourchette.

La quahaug commune est de taille moyenne, soit environ 6 cm, de forme ovale ou ronde et sa couleur varie de blanche à brune. On la retrouve le long de la côte, généralement dans une partie plus élevée de la zone intertidale que la palourde jaune.

La palourde japonaise a été importée accidentellement du Japon avec le naissain de l'huître du Pacifique au début des années 1930. Elle ressemble à la quahaug commune, mais sa forme est oblongue. Sa coquille varie de blanche à brune en passant par le jaune, avec souvent des motifs géométriques. On la retrouve principalement dans la partie sud de la Colombie-Britannique dans les laisses médiane et inférieure de la zone intertidale. Les palourdes destinées à la cuisson à la vapeur sont habituellement récoltées à l'aide de râtaux-fourches.

Principale saison de pêche: palourde jaune, de novembre à mai; palourde à la vapeur, toute l'année.



CRABE DORMEUR DU PACIFIQUE (*Cancer magister*)

Généralités: Le dormeur du Pacifique est le plus apprécié des crabes de la côte ouest; il a une carapace épaisse de bonne taille et pèse en moyenne de 0,8 à 1,8 kg. On le capture à l'aide de casiers tout le long de la côte, mais surtout au large de l'île Graham, dans les îles Reine-Charlotte, dans les détroits de Chatham et de Géorgie et l'estuaire du fleuve Fraser, et au large de la côte ouest de l'île Vancouver.

Principale saison de pêche: toute l'année, mais surtout de mai à octobre.



Source: Ministère des Pêches et des Océans, Direction générale de la commercialisation, *Produits de la pêche du Canada: région du Pacifique*, Ottawa, Approvisionnements et Services, 1985.

CHAPITRE DEUX

Le secteur de la pêche proprement dite

LA PÊCHE COMMERCIALE

A. Généralités

En 1985, année la plus récente pour laquelle nous ayons toutes les données statistiques sur la pêche, le ministère des Pêches et des Océans a délivré un total de 15 567 permis personnels de pêche commerciale⁽¹⁾. Abstraction faite des bateaux de transport, la flotte de pêche commerciale comptait 6 766 bateaux immatriculés appartenant surtout à de petits propriétaires indépendants. Comme le montre le tableau 2, le saumon est le pivot de l'industrie de la pêche: il représente plus de 66 p. 100 de la valeur totale des débarquements de la région, qui était de 372 millions de dollars en 1985. Le hareng, dont les débarquements représentaient 17 p. 100 de la valeur totale des prises, est la deuxième espèce par ordre d'importance. Si l'on tient compte du poisson débarqué aux États-Unis, la troisième espèce est le flétan, qui ne comptait toutefois que pour 4 p. 100 environ de la valeur globale des débarquements. Voilà pourquoi la plupart des témoignages entendus par le comité ont porté sur les pêches du saumon et du hareng.

B. Débarquements par espèce

Le saumon est objet de pêche commerciale en Colombie-Britannique depuis plus d'un siècle. La flotte de pêche commerciale, évaluée à quelque 500 millions de dollars, prend environ 90 p. 100 de l'ensemble du saumon, les pêcheurs sportifs et les autochtones se partageant presque également les 10 p. 100 qui restent. On pêche le saumon à l'aide de trois engins: le filet maillant, la senne coulissante et la ligne traînante. Les pêcheurs au filet maillant et à la senne coulissante pêchent surtout le saumon rose et le saumon kéta, tandis que ceux qui utilisent la ligne traînante recherchent surtout le saumon quinnat et le saumon coho, bien que depuis

⁽¹⁾ Colombie-Britannique, ministère de l'Environnement et des Parcs, Division des pêches, Section des ressources maritimes, *Fisheries Production Statistics of British Columbia 1985*, Imprimeur de la Reine pour la Colombie-Britannique, Victoria, septembre 1986, p. 1.

TABLEAU 2
PRISES PAR DISTRICT ET PAR ESPÈCE, POIDS (EN TONNES)
ET VALEUR AU DÉBARQUEMENT, 1985

| Espèces | Côte nord ¹ | Côte sud | Bassin du Fraser | Total | Valeur au débarquement (en milliers de dollars) |
|--------------------------------------|------------------------|---------------|------------------|----------------|---|
| Quinnat | 2 168 | 2 458 | 212 | 4 838 | 25 564 |
| Rouge | 9 198 | 18 557 | 3 307 | 31 062 | 120 428 |
| Coho | 2 766 | 5 127 | 77 | 7 970 | 26 555 |
| Rose | 15 837 | 19 642 | 1 068 | 36 547 | 38 979 |
| Kéta | 8 776 | 14 360 | 261 | 23 397 | 34 755 |
| Truite arc-en-ciel | 173 | 24 | 3 | 200 | 389 |
| Total partiel | 38 918 | 60 168 | 4 928 | 104 014 | 246 670 |
| Oeufs de saumon | 7 | 2 | 1 | 10 | 26 |
| PRISES TOTALES DE SAUMON | 38 925 | 60 170 | 4 929 | 104 024 | 246 696 |
| Hareng | 18 562 | 7 205 | — | 25 767 | 57 406 |
| Oeufs de hareng sur varech | 160 | 28 | — | 188 | 5 699 |
| PRISES TOTALES DE HARENG | 18 722 | 7 233 | — | 25 955 | 63 105 |
| Flétan ² | 3 309 | 378 | — | 3 687 | 10 704 |
| Aiguillat | 132 | 2 547 | * | 2 679 | 715 |
| Plie | 49 | 16 | 1 | 66 | 30 |
| Merlu ³ | — | 4 658 | 1 344 | 6 002 | 745 |
| Morue-langue ⁴ | 966 | 4 722 | * | 5 688 | 3 437 |
| Morue du Pacifique | 1 211 | 1 133 | 1 | 2 345 | 1 229 |
| Sébaste à longue mâchoire | 5 525 | 816 | * | 6 341 | 2 971 |
| Morue du Pacifique occidental | 1 154 | 533 | 2 | 1 689 | 358 |
| Sébaste ⁵ | 6 516 | 5 025 | 13 | 11 554 | 6 368 |
| Morue charbonnière ⁴ | 2 420 | 1 843 | — | 4 263 | 12 082 |
| Raie | 293 | 77 | * | 370 | 56 |
| Sole | 2 037 | 742 | 3 | 2 782 | 1 686 |
| Turbot | 567 | 198 | — | 765 | 164 |
| Autres poissons de fond ⁶ | 425 | 148 | * | 573 | 135 |
| Total partiel — Poissons de fond | 21 295 | 22 458 | 1 364 | 45 117 | 29 976 |

TABLEAU 2—Suite

| Espèces | Côte nord ¹ | Côte sud | Bassin du Fraser | Total | Valeur au débarquement (en milliers de dollars) |
|--|------------------------|----------|------------------|---------|---|
| Ormeau | 32 | 10 | — | 42 | 442 |
| Clams ⁷ | 90 | 2 842 | — | 2 932 | 3 294 |
| Crabe | 274 | 538 | 353 | 1 165 | 4 719 |
| Geoduck | 1 366 | 3 801 | — | 5 167 | 4 605 |
| Pieuvre | 9 | 25 | * | 34 | 82 |
| Huître | — | 3 420 | — | 3 420 | 2 613 |
| Crevette et crevette rose | 133 | 858 | 201 | 1 192 | 4 559 |
| Pétoncle | * | 37 | * | 37 | 95 |
| Holothurie | — | 344 | 2 | 346 | 94 |
| Oursin | — | 1 769 | 47 | 1 816 | 764 |
| Autres mollusques et crustacés* | 3 | 227 | 3 | 233 | 267 |
| <hr/> | | | | | |
| Total partiel — Mollusques et crustacés | 1 907 | 13 871 | 606 | 16 384 | 21 534 |
| Eulakane | — | — | 29 | 29 | 40 |
| Éperlan | — | * | 1 | 1 | 2 |
| Esturgeon | * | 1 | 7 | 8 | 16 |
| Thon ⁹ | — | 1 | — | 1 | 1 |
| Autres ¹⁰ | — | 50 | * | 50 | 102 |
| <hr/> | | | | | |
| Total partiel — Autres espèces | * | 52 | 37 | 89 | 161 |
| <hr/> | | | | | |
| TOTAL | 84 158 | 104 162 | 6 936 | 195 256 | 372 176 |

¹ Comprend les débarquements dans le district Taku/Stikine.² À l'exclusion de 1 016 tonnes de flétan évaluées à 3 073 560 \$ débarquées dans des ports américains.³ À l'exclusion de 13 306 tonnes de merlu évaluées à 2 247 755 \$ livrées à des bateaux étrangers en vertu d'accords de coopération. En outre, les pêcheurs étrangers en ont pris 10 554 tonnes dans les eaux canadiennes.⁴ En poids vif.⁵ Comprend l'achigan rouge du Pacifique, le sébaste à bouche jaune, les sourcils, le bar et autres scorpènes, le sébaste aux yeux jaunes et le ditrème argenté.⁶ Comprend les espèces non alimentaires, le sébaste lobé à courtes épines et le requin.⁷ Comprend le mactre du Pacifique.⁸ Comprend les moules, les escargots, le calmar et le plancton.⁹ À l'exclusion de 56 tonnes évaluées à 148 043 \$ prises en eaux américaines et débarquées au Canada par des pêcheurs canadiens.¹⁰ Comprend l'aloise, le poisson-loup, l'anchois et d'autres espèces.

* Moins d'une tonne déclarée.

Source: Colombie-Britannique, *Fisheries Production Statistics of British Columbia 1985*, tableau 3, p. 5-6.

quelques années, ils pêchent aussi d'autres espèces (voir le tableau 3). En général, la pêche au filet maillant et à la senne se pratique le long des routes migratoires du saumon, dans les eaux intérieures ou près de l'embouchure des rivières. La pêche à la ligne traînante se fait surtout au large des côtes, mais parfois aussi aux mêmes endroits que la pêche au filet et à la senne.

TABLEAU 3
VENTILATION DES DÉBARQUEMENTS DE SAUMON
PAR ESPÈCE ET PAR ENGIN DE PÊCHE, 1985¹
(poids vif en tonnes)

| Espèce | Filet maillant Tonnes | Part % | Senne Tonnes | Part % | Ligne traînante Tonnes | Part % | Total (tonnes) |
|---------------------------|-----------------------------|-------------|-----------------|-------------|------------------------------|-------------|-------------------|
| Quinnat | 525 | 9,6 | 733 | 13,4 | 4 211 | 77,0 | 5 469 |
| Rouge | 13 461 | 42,6 | 14 735 | 46,7 | 3 373 | 10,7 | 31 569 |
| Coho | 857 | 9,6 | 1 410 | 15,7 | 6 710 | 74,7 | 8 977 |
| Rose | 4 012 | 10,6 | 25 996 | 69,0 | 7 692 | 20,4 | 37 700 |
| Kéta | 6 211 | 26,3 | 15 769 | 66,7 | 1 666 | 7,0 | 23 646 |
| Truite arc-en- ciel | 152 | 75,2 | 33 | 16,3 | 17 | 8,5 | 202 |
| TOTAL | 25 218 | 23,4 | 58 676 | 54,6 | 23 669 | 22,0 | 107 563 |

¹ Comprend les oeufs de saumon.

Source: Colombie-Britannique, *Fisheries Production Statistics of British Columbia 1985*, tableau 6, p. 12.

La pêche commerciale du saumon se caractérise par des prises très irrégulières. Par exemple, en 1975, année où la pêche a été très mauvaise, les pêcheurs commerciaux n'ont débarqué que 36 000 tonnes de poisson évaluées à environ 47 millions de dollars⁽¹⁾. Ces fluctuations se répercutent fort différemment sur les prises de chaque type d'engin de pêche, selon la composition des bancs de poissons d'une année à l'autre. En 1985, les débarquements de saumon ont augmenté de 117 p. 100, passant d'environ 50 282 tonnes en 1984 à 107 361 tonnes⁽²⁾. La valeur en est passée de 144,5 millions de dollars en 1984 à 246,3 millions l'année suivante, hausse sans précédent de 70 p. 100 attribuable en grande partie à l'augmentation des débarquements de saumons rouge, rose et, dans une certaine mesure, kéta. En 1985, le prix du saumon rouge et du saumon rose a été plus élevé qu'en 1984. Pour le saumon rouge en particulier, on a enregistré ces dernières années les chiffres les plus élevés de débarquements, de valeur et de prix moyen⁽³⁾. Les estimations provisoires pour 1986 font prévoir une faible baisse d'environ 4 p. 100 des prises, mais une progression équivalente de la valeur au débarquement attribuable à l'augmentation des prix⁽⁴⁾. Les années 1985 et 1986 ont été exceptionnelles, avec des débarquements excédant le niveau record de 100 000 tonnes, mais les prises devraient diminuer en 1987 et 1988⁽⁵⁾.

⁽¹⁾ *Fisheries Production Statistics of British Columbia 1985*, tableau 5, pages 10-11.

⁽²⁾ En poids vif et à l'exclusion de la truite arc-en-ciel.

⁽³⁾ *Fisheries Production Statistics of British Columbia 1985*, p. 8.

⁽⁴⁾ Ministère des Pêches et des Océans, Direction générale de l'analyse économique et commerciale, *Les pêches canadiennes — Débarquements*, vol. 8, n° 12, décembre 1986, tableau 7.

⁽⁵⁾ Canada, Le Sénat, *Délibérations du Comité sénatorial permanent des Pêches*, fascicule n° 2, 7 novembre 1986, p. 41.

En outre, les autochtones détiennent ou exploitent environ 22 p. 100 des permis de pêche commerciale du saumon et 28 p. 100 de ceux du hareng. Toutes proportions gardées, ils possèdent ou utilisent plus de bateaux de pêche à la senne que tout autre type de bateau ou d'engin, et ceux qui pratiquent la pêche commerciale prennent environ 30 p. 100 du total des débarquements de saumon. On estime qu'ils comptent pour environ un tiers de la main-d'oeuvre dans l'industrie de la pêche commerciale.⁽¹⁾

Capturé à la senne coulissante et au filet maillant, le hareng du Pacifique est débarqué par deux groupes distincts de pêcheurs qui le prennent à des stades différents de sa croissance. La pêche du hareng rogué et la récolte des oeufs sur varech ont lieu au printemps, tandis que la pêche du hareng destiné à la consommation et à la fabrication d'appâts, moins lucrative, se pratique généralement à l'automne ou pendant l'hiver. Pour ce qui est de la valeur au débarquement, la pêche du hareng rogué, évaluée à 63,1 millions de dollars en 1985, est la plus importante après celle du saumon. Bien que les débarquements de hareng rogué et de hareng comestible ou devant servir d'appât aient baissé de 23 p. 100 en 1985 en raison de la forte réduction des contingents de pêche, la hausse des prix en a augmenté la valeur au débarquement de 42 p. 100. En 1986, on a pris quelque 13 000 tonnes de hareng rogué⁽²⁾, soit le plus bas niveau depuis l'établissement du premier contingentement de 11 000 tonnes en 1971.

On pêche le poisson de fond à la palangre, au chalut, à la traînante et au casier. En 1985, le flétan du Pacifique comptait pour environ 4 p. 100 de la valeur totale des débarquements dans la région⁽³⁾. Il y a dix ans, il rivalisait avec le hareng plein du point de vue de sa valeur, mais en 1979, il était tombé loin derrière en troisième position. En 1985, les prises en eaux canadiennes débarquées dans les ports de la Colombie-Britannique ont augmenté de 19 p. 100, mais leur valeur au débarquement a, quant à elle, fait un bond énorme de 48 p. 100, passant de 7,2 millions de dollars, en 1984, à 10,7 millions. Environ 1 000 tonnes de flétan prises en eaux canadiennes et évaluées à 3,1 millions de dollars ont été débarquées dans des ports américains. Les débarquements plus importants qu'on connaît actuellement, surtout depuis 1982, sont attribuables, croit-on, aux mesures de conservation prises par la Commission internationale du flétan du Pacifique qui établit les contingentements, réglemente l'utilisation des engins de pêche et décrète la fin de la saison.

Les espèces de poissons de fond, à l'exclusion du flétan, n'ont jamais représenté une part considérable de la pêche sur la côte ouest, mais elles ont gagné en importance puisque leur valeur au débarquement a presque triplé depuis que le Canada a étendu sa zone de pêche, en 1977. Abstraction faite du merlu du Pacifique vendu à des bateaux étrangers en vertu d'accords de coopération, les débarquements canadiens de poisson de fond ont augmenté de 19 p. 100 en 1985, passant d'environ 38 000 tonnes à plus de 45 000, tandis que leur valeur totale au débarquement faisait un bond de 40 p. 100, passant de 21,4 à 30 millions de dollars. Les chiffres préliminaires pour l'année 1986 montrent que la valeur au débarquement de toutes les espèces de poissons de fond, y compris le flétan, devrait approcher les 52 millions de dollars⁽⁴⁾.

Comme les invertébrés se vendent relativement cher sur le marché, les pêcheurs s'y intéressent de plus en plus⁽⁵⁾. Les débarquements de plus de 16 000 tonnes effectués en 1985 dépassaient de 26 p. 100 ceux de 1984, manifestant une tendance généralisée à la

⁽¹⁾ Ibid., fascicule n° 9, 24 novembre 1986, p. 20.

⁽²⁾ Ibid., fascicule n° 2, 7 novembre 1986, p. 19.

⁽³⁾ Comprend le flétan débarqué dans les ports américains.

⁽⁴⁾ Les pêches canadiennes — Débarquements, tableau 7.

⁽⁵⁾ Canada, Le Sénat, *Délibérations du Comité sénatorial permanent des Pêches*, fascicule n° 2, 7 novembre 1986, p. 8.

hausse pour ces espèces, à l'exception de l'ormeau. En 1985, la valeur de ces débarquements, soit 21,5 millions de dollars, représentait environ 5,7 p. 100 de la valeur totale des prises dans la région, le geoduck, les huîtres et les coquillages en constituant la majeure partie.

LA PÊCHE RÉCRÉATIVE

La pêche récréative (ou sportive) dans les eaux à marée de la région présente une grande diversité, notamment le bêcheage de palourdes, la capture des crabes au casier, la pêche de l'ormeau en plongée et la pêche à la ligne de nombreuses espèces, notamment le flétan et la morue-lingue. Mais contrairement à la pêche sportive pratiquée sur la côte est, celle de la côte ouest vise généralement le saumon, plus particulièrement le coho et le quinnat⁽¹⁾.

Au cours de ses audiences, le Comité a entendu les témoignages de nombreux amateurs de pêche sportive: de simples particuliers, des associations de pêche récréative, des entreprises commerciales de pêche sportive (affréteurs) et des groupes de propriétaires de marinas offrant des services touristiques. Ces témoins ont souvent insisté sur l'importance de la pêche pour la croissance économique de la région et pour la qualité de la vie; elle est maintenant pratiquée sur la côte ouest de l'île de Vancouver, sur les côtes situées au nord et au centre de la partie continentale, ainsi que dans les régions avoisinant les îles de la Reine-Charlotte⁽²⁾. En tout, on a émis quelque 327 000 permis en 1985, c'est qu'environ un résident adulte de la Colombie-Britannique sur dix pêche à la ligne dans les eaux de marée. On croit aussi que la pêche sportive est la principale activité de la majorité des plaisanciers de la Colombie-Britannique⁽³⁾ et qu'elle représente une source de revenus des plus importantes pour les exploitants de lieux de villégiature et d'entreprises d'affrètement.

Les prises des pêcheurs sportifs représentent approximativement 4 p. 100 de l'ensemble des débarquements de saumon sur la côte. Ce chiffre peut porter à croire que les pêcheurs sportifs ne prennent pas beaucoup de poisson, mais il est un peu trompeur; dans les eaux intérieures protégées du détroit de Géorgie, où se concentre la majeure partie de la pêche récréative, ces pêcheurs prennent environ 30,7 p. 100 de tout le saumon quinnat et coho pêché, car on leur attribue habituellement la plus grande part de ces espèces recherchées. On estime que les pêcheurs sportifs prennent environ 40 p. 100 du saumon quinnat et 32 p. 100 du saumon coho capturés sur l'ensemble de la côte⁽⁴⁾.

LA PÊCHE AUTOCHTONE

Les autochtones pêchent aussi le saumon à des fins alimentaires ou de subsistance. La Colombie-Britannique compte 192 bandes autochtones représentées par 26 conseils tribaux et réparties dans quelque 1 600 réserves. Au cours des siècles, le saumon a inspiré aux premiers habitants de la Colombie-Britannique des cérémonies, fêtes, mythes et oeuvres d'art complexes; il tient donc chez eux une très grande place

⁽¹⁾ Ibid., p. 9.

⁽²⁾ Ibid., fascicule n° 9, 24 novembre 1986, p. 11.

⁽³⁾ Ibid., p. 49-50.

⁽⁴⁾ Ministère des Pêches et des Océans, Division de l'analyse économique et des statistiques, 15 juin 1987.

culturelle et sociale. En outre, il a toujours été une denrée commerciale prisée. Les autochtones capturent environ 60 p. 100 de leurs prises dans le bassin du Fraser, où 40 p. 100 d'entre eux sont établis⁽¹⁾, et environ 30 p. 100 dans les fleuves Skeena et Nass⁽²⁾. Comme par le passé, ils se nourrissent surtout de poisson; leur pêche de subsistance, qui représente de 4 à 6 p. 100 des prises de saumon de la Colombie-Britannique, se pratique surtout dans les eaux intérieures.

En principe, le ministère des Pêches et des Océans accorde à la pêche de subsistance des autochtones la priorité dans l'exploitation des ressources aquatiques, sous réserve uniquement de faire prévaloir la conservation de celles-ci, ce qui suppose qu'on préserve des reproducteurs pour qu'ils reconstituent les stocks. Toutefois, comme les autochtones pêchent en eaux intérieures ils sont habituellement les derniers sur les routes migratoires du saumon et ils ne prennent que le poisson qui échappe aux pêcheurs commerciaux et sportifs. Il est donc difficile de leur accorder la priorité, d'autant plus qu'on ne connaît vraiment l'importance des stocks de saumon que lorsque la pêche est presque terminée. Parfois, leur pêche de subsistance ne dure qu'un ou deux jours⁽³⁾.

L'AQUICULTURE

Lors de ses audiences, le Comité a aussi entendu de nombreux témoignages sur l'expansion de l'industrie de l'aquiculture en Colombie-Britannique. Les établissements aquicoles sont des propriétés privées et relèvent donc de la compétence provinciale, mais le gouvernement fédéral a droit de regard sur de nombreux aspects de l'aquiculture. Quant aux pêcheries possédées en commun (c'est-à-dire les pêcheries traditionnelles), elles relèvent exclusivement du gouvernement fédéral. À l'heure actuelle, les aquiculteurs élèvent surtout de la truite arc-en-ciel⁽⁴⁾, des huîtres du Pacifique et du saumon quinnat et coho.

L'élevage du poisson et des crustacés suscite actuellement un fort engouement dont témoigne le nombre de permis expérimentaux délivrés, comme en fait foi le tableau 4. Le comité a appris que la salmoniculture connaît une croissance particulièrement rapide. Alors qu'en 1979, il n'existait que trois ou quatre exploitations salmonicoles, en mars 1984, il y en avait dix. En août 1987, 123 permis avaient été délivrés pour l'exploitation d'établissements de salmonicoles en Colombie-Britannique. On s'attend qu'il y en ait au moins deux fois plus d'ici à la fin de l'année en cours, la plupart des nouveaux établissements devant être dans l'île de Vancouver ou directement à proximité.

Les salmoniculteurs se spécialisent dans la phase dite «de croissance» de l'élevage du saumon: ils achètent les tacons dans des piscifactures, les élèvent dans des enclos en filets installés dans des anses et des criques protégées et leur donnent une nourriture soigneusement dosée jusqu'à ce qu'ils aient atteint une taille commercialisable.

⁽¹⁾ Canada, Le Sénat, *Délibérations du Comité sénatorial permanent des Pêches*, fascicule n° 9, 24 novembre 1986, p. 67.

⁽²⁾ N. Schuber, *The Indian Food Fishery of the Fraser River: Catch Summary 1951 to 1982*, Canadian Data Report of Fisheries and Aquatic Sciences, n° 412, octobre 1983, p. 2, cité dans Sharon O'Brien, «Undercurrents in International Law: A Tale of Two Treaties», *Canada-United States Law Journal*, vol. 9, n° 1, 1985, p. 13.

⁽³⁾ Canada, Le Sénat, *Délibérations du Comité sénatorial permanent des Pêches*, fascicule n° 2, 7 novembre 1986, p. 19.

⁽⁴⁾ Les éleveurs de truite sont surtout des amateurs.

TABLEAU 4

**L'AQUICULTURE EN COLOMBIE-BRITANNIQUE, LIEUX D'ÉLEVAGE
(EN EXPLOITATION ET EXPÉRIMENTAUX), AOÛT 1987**

| Secteur | Établissement en exploitation | Site expérimental |
|--------------------------------|----------------------------------|----------------------|
| <i>Nord de la côte</i> | | |
| Poisson | | |
| Autorisations accordées | 2 | 27 |
| Demandes soumises | 7 | 53 |
| Mollusques et crustacés | | |
| Autorisations accordées | 3 | 0 |
| Demandes soumises | 0 | 0 |
| <i>Centre de la côte</i> | | |
| Poisson | | |
| Autorisations accordées | 0 | 2 |
| Demandes soumises | 0 | 35 |
| Mollusques et crustacés | | |
| Autorisations accordées | 1 | 0 |
| Demandes soumises | 1 | 0 |
| <i>Île de Vancouver</i> | | |
| Poisson | | |
| Autorisations accordées | 68 | 125 |
| Demandes soumises | 82 | 132 |
| Mollusques et crustacés | | |
| Autorisations accordées | 266 | 3 |
| Demandes soumises | 152 | 6 |
| <i>Partie continentale sud</i> | | |
| Poisson | | |
| Autorisations accordées | 53 | 8 |
| Demandes soumises | 44 | 30 |
| Mollusques et crustacés | | |
| Autorisations accordées | 91 | 3 |
| Demandes soumises | 36 | 5 |

Source: Colombie-Britannique, ministère de l'Agriculture et des Pêches, «British Columbia Aquaculture Industry: Update», *Aquaculture Information Bulletin*, n° 3-1, sans date, tableau 1, p. 7.

L'industrie connaîtra une forte expansion lorsqu'on produira des oeufs de saumon à partir de stocks reproducteurs. Avant 1985, les oeufs fournis aux salmoniculteurs provenaient habituellement des surplus des piscifactoreries exploitées par le ministère des Pêches et des Océans dans le cadre du Programme de mise en valeur des salmonidés, mais en 1986, il existait de 12 à 15 établissements spécialisés dans la production de géniteurs.

D'après les témoins entendus par le Comité, les établissements salmonicoles de la Colombie-Britannique représentent des mises de fonds directes de quelque 100 millions

de dollars. Le soudain engouement constaté depuis le début des années 1980 est attribuable en grande partie aux succès remportés en Norvège où, dit-on, les placements dans la salmoniculture rapportent 25 p. 100. En outre, l'expansion actuelle est d'autant plus rapide que des sommes considérables provenant de l'étranger sont placées dans tous les secteurs de l'industrie, depuis la pisciculture proprement dite jusqu'à la fabrication d'équipement piscicole. D'après les témoins, les piscifactures emploient directement 375 personnes et dépensent chaque année près de 50 millions de dollars en biens et services⁽¹⁾. Certains témoins espèrent que l'expansion de l'aquiculture élargira la base économique et les possibilités de croissance des collectivités côtières et insulaires de la province.

En 1985, 12 entreprises ont déclaré une production globale de 120 tonnes évaluée à 820 000 \$ (tableau 5)⁽²⁾. Elle devrait connaître une forte hausse lorsqu'un plus grand nombre de piscifactures commenceront à commercialiser leur poisson. Des deux espèces de saumon retenues par ces établissements, le coho a la réputation d'être plus facile à élever, mais on s'attend que le quinnat se vende plus cher parce qu'il peut atteindre une plus grande taille⁽³⁾. La *B.C. Salmon Farmers' Association*, organisme constitué en société en 1984 pour regrouper les producteurs et veiller aux intérêts de l'industrie, estime, sans être indûment optimiste, que la production devrait passer de quelque 500 tonnes, en 1986, à environ 40 000 tonnes d'ici à 1990⁽⁴⁾.

TABLEAU 5

PRODUCTION SALMONICOLE EN COLOMBIE-BRITANNIQUE, 1979-1985¹

| | COHO | | QUINNAT | | PRODUCTION TOTALE | |
|------|-------------------|------------------------------|-------------------|------------------------------|-------------------|------------------------------|
| | Quantité (tonnes) | Valeur (milliers de dollars) | Quantité (tonnes) | Valeur (milliers de dollars) | Quantité (tonnes) | Valeur (milliers de dollars) |
| 1979 | 41 | 157 | — | — | 41 | 157 |
| 1980 | 157 | 898 | — | — | 157 | 898 |
| 1981 | 176 | 985 | — | — | 176 | 985 |
| 1982 | 230 | 908 | 43 | 228 | 273 | 1 136 |
| 1983 | 73 | 350 | 55 | 358 | 128 | 708 |
| 1984 | 64 ² | 306 | 43 | 396 | 107 | 702 |
| 1985 | 66 ² | 395 | 54 | 425 | 120 | 820 |

¹ Source: *British Columbia Annual Fisheries Production Statistics* et *British Columbia Commercial Fish Farm Statistics*.

² Comprend une quantité indéterminée de truites arc-en-ciel élevées en enclos marin.

Source: Colombie-Britannique, *Fisheries Production Statistics of British Columbia 1985*, tableau 29, p. 32.

⁽¹⁾ B.C. Salmon Farmers' Association, mémoire soumis au comité, 24 novembre 1986, p. 10.

⁽²⁾ La baisse de production constatée en 1983 et 1984 résultait d'un programme étatique d'encouragement à la constitution de stocks reproducteurs dans le cadre duquel les salmoniculteurs conservaient une partie de leur poisson pour la reproduction.

⁽³⁾ Colombie-Britannique, *Production Statistics of British Columbia 1985*, p. 32.

⁽⁴⁾ B.C. Salmon Farmers' Association, mémoire soumis au comité, 24 novembre 1986, p. 10.

L'ostréiculture, beaucoup moins exigeante que la salmoniculture, a connu aussi une croissance impressionnante ces dernières années (tableau 6).

TABLEAU 6

PRODUCTION OSTRÉICOLE EN COLOMBIE-BRITANNIQUE, 1974-1985

| | Production ¹ (tonnes) | Valeur au débarquement (milliers de dollars) |
|-------------------|-------------------------------------|---|
| 1974 | 3 930 | 880 |
| 1975 | 3 246 | 883 |
| 1976 | 3 245 | 887 |
| 1977 | 2 998 | 981 |
| 1978 | 2 793 | 1 021 |
| 1979 | 2 231 | 893 |
| 1980 | 1 922 | 1 134 |
| 1981 ² | 1 415 | 1 030 |
| 1982 ² | 1 579 | 981 |
| 1983 ² | 2 453 | 1 554 |
| 1984 ² | 2 897 | 2 109 |
| 1985 ² | 3 420 | 2 613 |

¹ Les données relatives à la production pour la période allant de 1974 à 1980 émanent du ministère des Pêches et des Océans et celles qui portent sur la période de 1981 à 1985 viennent de la *Shellfish Management Development Unit*, de la Section des ressources marines.

² Comprend une faible quantité d'huîtres sauvages, ramassées par des détenteurs de permis.

Source: Colombie-Britannique, *Fisheries Production Statistics of British Columbia 1985*, tableau 28, p. 31.

Bien qu'à l'heure actuelle, les aquiculteurs s'intéressent surtout à la salmoniculture et, dans une moindre mesure, à l'ostréiculture, l'industrie des oeufs de hareng sur varech pratique aussi chaque printemps une mise en enclos de courte durée, et le ministère des Pêches et des Océans se livre actuellement à des expériences sur la morue charbonnière, les moules et l'ormeau.

CHAPITRE TROIS

Le secteur du conditionnement et les marchés primaires

GÉNÉRALITÉS

La pêche commerciale et le conditionnement, quatrième industrie primaire en Colombie-Britannique et fondement de l'activité économique dans de nombreuses localités situées à l'extérieur du triangle industriel de Vancouver, Victoria et Nanaïmo, ont contribué pour 1,4 p. 100 du produit intérieur brut de la province en 1985 et pour près de 30 p. 100 de la valeur en gros de la totalité de la production de poisson marin au Canada⁽¹⁾. En Colombie-Britannique, la pêche commerciale et le conditionnement fournissent des emplois à plein temps et à temps partiel à environ 20 000 personnes⁽²⁾. À cause du facteur de multiplication, on estime que chaque emploi direct dans l'industrie crée un autre emploi, les conséquences économiques se faisant sentir jusque dans la fabrication de conserves, de sacs de plastique, de boîtes en carton, etc., et dans le transport des produits de la pêche vers les marchés intérieurs et extérieurs.

Le Syndicat des pêcheurs et travailleurs assimilés (7 000 membres) et la *Native Brotherhood of B.C.* (1 200 membres) sont les agents négociateurs tant pour les travailleurs à terre que pour les pêcheurs. Les prix minimums pour le saumon et le hareng pêchés au filet se négocient au début de chaque saison de pêche entre ces deux organisations, qui représentent les pêcheurs, et le *Fisheries Council of British Columbia (FCBC)* qui, lui, représente les conditionneurs⁽³⁾. Dans d'autres pêches, ce sont les conditions du marché qui déterminent les prix. Par exemple, le prix du flétan est fixé dans des encans comme celui de Prince Rupert, ou par des négociations directes entre pêcheurs et acheteurs. Les pêcheurs de la Colombie-Britannique ont aussi mis sur pied des coopératives comme la *Prince Rupert Fishermen's Cooperative Association*.

Au cours des dernières années, l'industrie a eu tendance à s'écarter de l'intégration verticale (situation où les conditionneurs sont propriétaires de leurs propres flotilles de pêche). À l'heure actuelle, la flotte de pêche appartient à une multitude de propriétaires

⁽¹⁾ *Fisheries Production Statistics of British Columbia 1985*, p. 1.

⁽²⁾ Vérificateur général, *Rapport 1986*, par. 10.18.

⁽³⁾ Canada, Le Sénat, *Délibérations du Comité sénatorial permanent des Pêches*, fascicule n° 4, 17 novembre 1986, p. 12.

de bateaux, mais les ententes de financement et autres entre les conditionneurs et les pêcheurs peuvent faire qu'une compagnie a une mainmise aussi puissante sur les prises d'un bateau que si elle en était directement propriétaire⁽¹⁾. Même si le conditionnement s'effectue dans un grand nombre d'usines disséminées le long de la côte, l'activité est centralisée dans la partie continentale sud de la province (tableau 7).

Le Comité a appris que, dans le dessein de revitaliser le secteur à la suite de la baisse de la demande et des piètres résultats obtenus entre 1979 et 1983, les conditionneurs ont rénové leurs installations, rationalisé leurs opérations et fermé les usines et les conserveries déficitaires, particulièrement le long du secteur nord de la côte. Au cours de cette période difficile, les fusions de sociétés ont accru la concentration industrielle. Des porte-parole du Syndicat des pêcheurs et travailleurs assimilés ont dit que le conditionnement en Colombie-Britannique était, de fait, assujéti à un monopole. Ainsi, on croit qu'à elle seule, une de ces entreprises a conditionné environ la moitié de tout le saumon en conserve⁽²⁾. On a par ailleurs estimé que 80 p. 100 de tout le poisson traité passaient par le FCBC, association commerciale formée en 1984 pour défendre les intérêts de neuf entreprises de conditionnement.

TABLEAU 7

**NOMBRE D'INSTALLATIONS DE CONDITIONNEMENT EN
COLOMBIE-BRITANNIQUE, PAR RÉGION GÉOGRAPHIQUE, 1986¹**

| Région | Conserveries seulement | Installations frigorifiques seulement | Conserve- ries et installa- tions frigorifi- ques | Usines seule- ment | Total des installa- tions |
|--|---------------------------|---|--|--------------------------|---------------------------------|
| Partie continentale sud | 2 | 47 | 5 | 25 | 79 |
| Sud de l'île de Vancouver | 1 | 28 | 2 | 31 | 62 |
| Côte ouest de l'île de Vancouver | — | 4 | — | 2 | 6 |
| Nord de l'île de Vancouver | 1 | — | — | 2 | 3 |
| Sud de la côte | — | 3 | — | 6 | 9 |
| Centre de la côte | — | 1 | — | 1 | 2 |
| Nord de la côte Prince Rupert | — | 5 | 4 | 1 | 10 |
| Îles de la Reine-Charlotte | — | 2 | — | — | 2 |
| Intérieur de la Colombie- Britannique | — | 1 | — | — | 1 |
| TOTAL | 4 | 91 | 11 | 68 | 174 |

¹ Ces données ne tiennent pas compte des bateaux détenteurs d'un permis de conditionnement ou des entreprises qui louent de l'espace dans les installations accréditées. En revanche, sont incluses les installations où les prises des pêcheurs sportifs sont mises en conserve.

Source: Colombie-Britannique, *Fisheries Production Statistics of British Columbia 1986*, tableau 35, p. 46.

⁽¹⁾ *Ibid.*

⁽²⁾ *Ibid.*

LA VALEUR DE LA PRODUCTION PAR ESPÈCE

Les principales méthodes de conditionnement utilisées sur la côte ouest comprennent la mise en conserve, la congélation, la préparation pour le marché du poisson frais, le fumage et l'extraction des oeufs de poisson. La mise en conserve et la congélation sont toutefois les deux techniques les plus utilisées, surtout parce que le saumon, l'espèce la plus pêchée, est périssable et que la pêche en est saisonnière et fort variable. Le conditionnement représente une valeur annuelle moyenne d'environ 500 millions de dollars, soit à peu près le double de la valeur des prises au débarquement. Cependant, en 1985, des débarquements sans précédents de saumon ont propulsé la valeur en gros à 726 millions, soit une hausse de 55 p. 100.

Au fil des ans, le prix du saumon par type de produit (p. ex. en conserve, congelé, fumé) a fluctué en raison de la variabilité du volume de la pêche et des espèces débarquées. Les cinq espèces de saumons se ressemblent sans être pourtant entièrement interchangeables; ainsi, certains se prêtent mieux à la mise en conserve, comme le saumon rouge et le saumon rose, alors que pour d'autres, la congélation est préférable. Il y a en outre la couleur et la consistance de la chair qui peuvent varier au sein d'une même espèce et entre les espèces. La valeur de la production de saumon a fait un bond de 85 p. 100 en 1985, surtout à cause d'une augmentation du saumon mis en conserve, lequel représentait 50 p. 100 de toute la brochette de produits (tableau 8). Si l'on

TABLEAU 8
PRODUCTION ET UTILISATION DU SAUMON, 1985

| Tous les saumons ¹ | Quantité (caisses de 48 lb) | (tonnes) | Valeur (milliers de dollars) |
|--------------------------------|-----------------------------------|----------|------------------------------------|
| En conserve | 1 900 479 | — | 258 646 |
| Frais entier | — | 101 | 273 |
| Frais paré | — | 2 679 | 13 864 |
| Congelé entier | — | — | — |
| Congelé paré | — | 35 481 | 204 721 |
| Darnes congelées | — | 260 | 1 926 |
| Salé | — | 790 | 6 625 |
| Fumé | — | 747 | 11 547 |
| Oeufs de saumon ² | — | 2 102 | 12 019 |
| Autres produits spécialisés | — | — | 385 |
| Autres ³ | — | — | 2 237 |
| TOTAL | — | — | 512 243 |

¹ Y compris la truite arc-en-ciel et la valeur de produits comme les issues, l'huile et la farine qui n'ont pu être attribués à une espèce en particulier. Est aussi incluse la valeur des produits déclarés par moins de trois compagnies.

² Y compris les oeufs des autres espèces.

³ Comprend les issues, la farine d'issues, l'huile, les têtes, les appâts, la laitance, d'autres produits et la valeur des produits déclarés par moins de trois compagnies.

ventile la production de saumon en fonction de la valeur en gros pour 1985, on retrouve, dans l'ordre ascendant, les saumons rouge, rose, kéta, coho et quinnat.

Comme le montre le tableau 9, la vente en gros du hareng a rapporté 103,1 millions de dollars en 1985. Avec un pourcentage de 3 p. 100 seulement de la valeur totale des recettes, la production d'appâts et de produits comestibles a été moins rentable que celle du hareng rogué. Les produits comestibles comme le hareng doux, salé à sec, mariné et fileté, avec des recettes de 910 000 \$, n'ont représenté que 1 p. 100 de la valeur en gros totale de cette espèce.

TABLEAU 9

DÉBARQUEMENTS ET PRODUITS DE HARENG, 1985

| Hareng | Quantité (tonnes) | Valeur (milliers de dollars) |
|---|----------------------|------------------------------------|
| Débarqué ¹ | 25 955 | 63 105 |
| Conditionné: | | |
| Frais | 60 | 27 |
| Appâts, frais ou congelés ¹ | 937 | 2 012 |
| Congelé pour la consommation | 80 | 68 |
| Corps et huile d'issues | 452 | 242 |
| Corps et farine d'issues | 4 551 | 2 124 |
| Rogue ² | 3 599 | 91 792 |
| Oeufs sur varech | 188 | 5 699 |
| Autres ³ | — | 1 168 |
| VALEUR EN GROS TOTALE | — | 103 132 |

¹ Y compris les oeufs de hareng sur varech.

² Arrivée à maturité et immature.

³ Inclut le hareng fumé et salé, mariné et salé à sec, les carcasses pour l'exportation, les filets et d'autres produits de hareng.

Source: Colombie-Britannique, *Fisheries Production Statistics of British Columbia 1985*, tableau 30, p. 35.

En 1985, la production de flétan, évaluée à 15,7 millions de dollars (tableau 10), a augmenté de 26 p. 100. Le flétan congelé paré représentait 57 p. 100 de ce total, mais le flétan paré frais a accru sa part de la production, passant de 29 p. 100 en 1984 à 38 p. 100 en 1985. Comme on peut le voir au tableau 11, la production d'autres poissons de fond, comme le sébaste, la morue charbonnière et l'aiguillat, a enregistré une hausse sensible au cours des dernières années. On met en conserve très peu de poisson de fond.

TABLEAU 10
DÉBARQUEMENTS ET PRODUITS DE FLÉTAN, 1985

| Flétan | Quantité (tonnes) | Valeur (milliers de dollars) |
|------------------------------|----------------------|------------------------------------|
| Débarqué (ports de C.-B.) | 3 687 | 10 704 |
| Conditionné: | | |
| Paré frais | 1 652 | 5 958 |
| Paré congelé | 2 026 | 9 003 |
| Filets congelés | 92 | 607 |
| Darnes congelées | 12 | 107 |
| Autres ¹ | — | 48 |
| VALEUR EN GROS TOTALE | — | 15 723 |

¹ Y compris les filets frais, les blocs et les autres produits de flétan.

Source: Colombie-Britannique, *Fisheries Production Statistics of British Columbia 1985*, tableau 30, p. 34.

TABLEAU 11
COMPARAISON DE LA VALEUR EN GROS DES PRINCIPALES ESPÈCES DE POISSONS DE FOND AUTRES QUE LE FLÉTAN, 1983-1985

| Espèces | 1983 | 1984 | 1985 |
|---|-----------------------|---------------|---------------|
| | (milliers de dollars) | | |
| Plie | 4 093 | 4 913 | 5 189 |
| Sébaste ¹ | 11 828 | 14 663 | 18 501 |
| Morue du Pacifique | 7 452 | 7 038 | 3 590 |
| Morue-lingue | 3 814 | 3 931 | 8 853 |
| Morue charbonnière | 7 447 | 8 829 | 14 889 |
| Flet | 58 | 74 | 73 |
| Raie | 163 | 120 | 131 |
| Morue du Pacifique occidentale | 2 372 | 1 485 | 2 023 |
| Flétan du Groënland | 1 124 | 1 246 | 1 526 |
| Merlu ² | 400 | 649 | 837 |
| Aiguillat | 836 | 858 | 1 809 |
| Autres poissons de fond ³ | 2 572 | 3 247 | 3 311 |
| TOTAL | 42 159 | 47 053 | 60 732 |

¹ Y compris le sébaste à longue mâchoire, le vivaneau et d'autres sébastes.

² À l'exclusion des ventes à des bateaux étrangers dans le cadre d'accords de coopération.

³ Y compris d'autres poissons de fond, sous forme de portions, de bâtonnets et de produits spécialisés, ainsi que de farine, d'huile et de solubles.

Source: Colombie-Britannique, *Fisheries Production Statistics of British Columbia 1985*, tableau 25, p. 28.

La valeur en gros des invertébrés a totalisé 27,9 millions de dollars en 1985; cette valeur se répartit comme suit: clams (y compris les geoducks) 34 p. 100; crabe, 21 p. 100; crevettes et crevettes roses, 19 p. 100; huîtres, 11 p. 100; oursins, 11 p. 100 (tableau 12). L'ormeau, les clams, les geoducks, les moules et les crevettes roses ont été les seuls produits dont la valeur a décru entre 1984 et 1985. Les autres espèces se sont partagés les 4 p. 100 qui restent.

TABLEAU 12

**COMPARAISON DE LA VALEUR EN GROS DES PRINCIPALES ESPÈCES DE
MOLLUSQUES ET CRUSTACÉS, 1983-1985**

| Espèces | 1983 | 1984 | 1985 |
|------------------------|-----------------------|-----------------|------------------|
| | (milliers de dollars) | | |
| Ormeau | 590 | 560 | 480 |
| Palourdes ¹ | 2 686 | 5 010 | 4 859 |
| Geoduck | 4 202 | 5 175 | 4 743 |
| Crabe | 3 941 | 5 639 | 5 942 |
| Pieuvre | 97 | 110 | 121 |
| Huître | 1 599 | 2 483 | 2 966 |
| Crevette | 1 308 | 2 173 | 2 555 |
| Crevette rose | 2 270 | 2 886 | 2 880 |
| Calmar | 13 | 25 | 120 |
| Moules | 4 | 3 | — |
| Pétoncle | 23 | 114 | 128 |
| Oursin | 935 | 1 774 | 2 934 |
| Autres | 183 ² | 33 ³ | 151 ³ |
| TOTAL | 17 851 | 25 985 | 27 879 |

¹ Y compris les maîtres du Pacifique.

² Autres mollusques et crustacés.

³ Y compris l'holothurie et les autres mollusques et crustacés.

Source: Colombie-Britannique, *Fisheries Production Statistics of British Columbia 1985*, tableau 27, p. 30.

LES MARCHÉS PRIMAIRES DES PRODUITS DE LA PÊCHE DE LA CÔTE DU PACIFIQUE

Le tableau 13 résume la valeur en gros et donne une ventilation des exportations par espèce de poisson. En somme, l'industrie de la pêche de la côte ouest dépend énormément des exportations. D'ailleurs, leur valeur totale s'établissait approximativement à 55 p. 100 de la valeur en gros totale de la production de 1985. En général, les exportations sont destinées à des pays qui, collectivement, représentent 12,8 p. 100 seulement de la population mondiale, mais qui consomment 32,5 p. 100 des réserves totales de poisson disponibles dans le monde.

A. Les marchés du saumon

Les produits du saumon sont relativement chers par rapport à des produits équivalents ou de substitution; par conséquent, la demande à l'échelle mondiale se concentre dans des pays affichant des revenus par habitant relativement élevés. Comme le montre la figure 2, le saumon en conserve de la Colombie-Britannique se vend principalement sur le marché intérieur, qui représente environ 50 p. 100 de tout le saumon en conserve vendu, selon le poids; viennent ensuite le Royaume-Uni, l'Europe continentale, l'Australie et la Nouvelle-Zélande. Si la moitié du saumon en conserve est consommée au Canada, 85 p. 100 du saumon congelé est exporté vers des pays comme la France, le Japon, les États-Unis et la Suède. Environ 20 p. 100 de la production totale de saumon congelé est exporté vers les pays de la CEE, à l'exclusion de la France.

Quant au saumon frais, qui représente un très faible pourcentage de la production totale de saumon de la côte ouest, il se vend surtout sur le marché intérieur (environ 40 p. 100 de la production de 1985) et sur le marché américain (environ 50 p. 100 de la totalité des exportations). On exporte environ un tiers de la production de saumon fumé vers des pays comme les États-Unis (41 p. 100 des exportations en 1985), le Japon (31 p. 100) et l'Australie (27 p. 100). La majeure partie des produits de la roque est vendue au Japon.

TABEAU 13

PRODUCTION ET EXPORTATIONS DE PRODUITS DE LA PÊCHE PAR ESPÈCE, 1985

| Espèces | Production totale Valeur (milliers de dollars) | Exportations de produits de la pêche | |
|-------------------------------|--|---|------------------------------------|
| | | Poids (tonnes) | Valeur (milliers de dollars) |
| Saumon ¹ | 512 243 | 43 795 ² | 267 677 |
| Maie | 103 132 | 4 873 | 85 389 |
| Poissons de fond ³ | 76 457 | 17 943 | 31 549 |
| Invertébrés ⁴ | 27 879 | 2 318 | 11 576 |
| Autres | 470 | 256 | 195 |
| TOTAL³ | 720 181 | 69 185 | 396 386 |

¹ Peut inclure du saumon de l'Atlantique.

² 611 092 caisses de 48 livres.

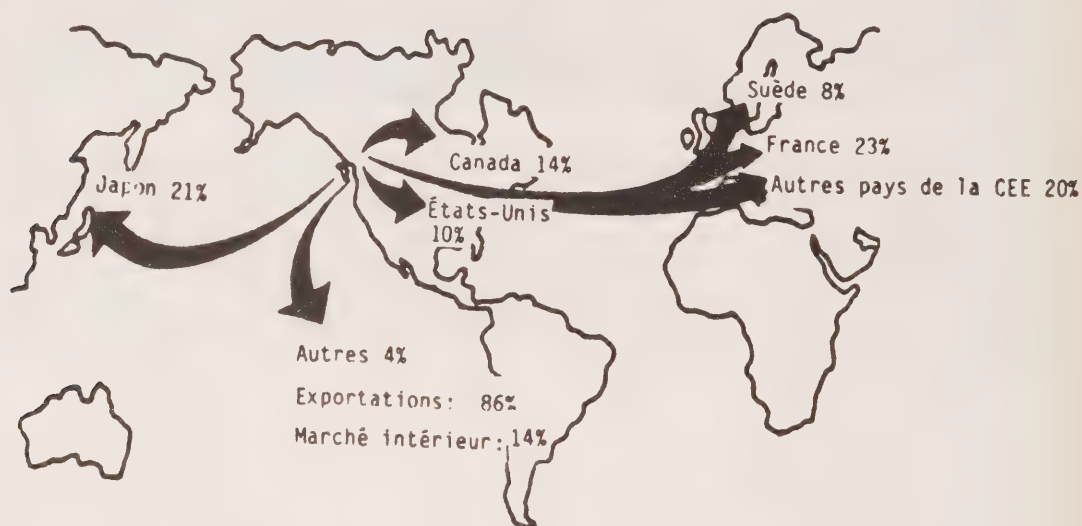
³ À l'exclusion du flétan débarqué par les pêcheurs de la Colombie-Britannique dans des ports américains et du merlu livré à des bateaux étrangers dans le cadre d'accords de coopération. Y compris l'aiguillat.

⁴ Y compris l'holothurie.

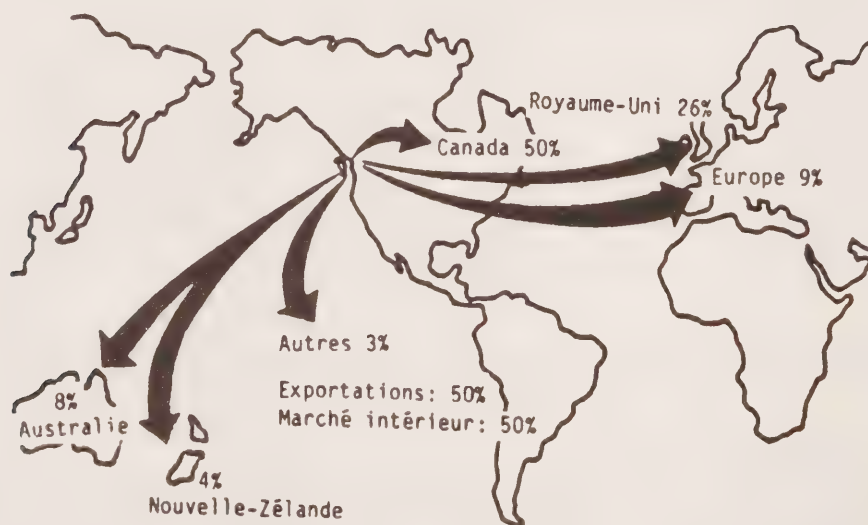
Source: Colombie-Britannique, *Fisheries Production Statistics of British Columbia 1985*, tableau 1, p. 2; *1985 Fish Product Exports of British Columbia*, p. 1.

**FIGURE 2 — DESTINATION DU SAUMON CONGELÉ ET EN CONSERVE
DE LA COLOMBIE-BRITANNIQUE
(VENTES MOYENNES SELON LE POIDS, 1980-1984)**

Ventes de saumon congelé



Ventes de saumon en conserve



Source: FCBC, *Trends in the Commercial Fishing Industry of British Columbia*, Vancouver, mars 1986, p. 9.

B. Les marchés des autres produits

En général, les marchés des autres espèces de poissons sont plus étroits. Ainsi, le hareng rogué est destiné presque exclusivement au lucratif marché japonais, où il est de nouveau traité et commercialisé sous le nom de *kazunoko*, mets fin associé à des cérémonies ou à des fêtes religieuses. De valeur moindre, les produits du hareng destiné à l'alimentation et utilisé comme appâts répondent amplement à la demande locale.

Comparativement aux produits de la pêche de l'Atlantique, qui se vendent partout dans le monde, la maigre production de poissons de fond de la région dessert surtout le marché intérieur local et les États américains voisins. On conclut aussi certaines ventes directes avec des bateaux-usines étrangers qui naviguent dans la zone de 200 milles; mais jusqu'ici, ce sont surtout des espèces périssables de moindre valeur qui leur ont été vendues. En 1985, la Pologne a acheté directement de pêcheurs canadiens 13 306 tonnes de merlu, évaluées à 2,2 millions de dollars⁽¹⁾.

Le Japon est le principal marché de l'ormeau et des geoducks. Quant aux huîtres de la Colombie-Britannique, elles sont pour la plupart vendues fraîches sur les marchés de cette province. Il est toutefois difficile d'établir des généralités à propos des marchés des autres produits de la région.

⁽¹⁾ *Fisheries Production Statistics of British Columbia 1985*, tableau 26, p. 29.

CHAPITRE QUATRE

Les tendances et les buts de la commercialisation

CONTEXTE

Il y a dix ou vingt ans, le poisson avait mauvaise réputation. On en mangeait à contrecoeur le vendredi ou quand le budget ne permettait pas d'acheter de la surlonge. Cependant, différents facteurs ont contribué à faire de cet aliment associé aux jours de pénitence un aliment de consommation quotidienne et même un mets de choix.

(*New York Times*, 1^{er} mars 1987, cahier 3, p. 1)

L'évolution des goûts et préférences des consommateurs a fait augmenter la demande de produits de la mer. En outre, l'importance accordée à une saine alimentation a incité la population à réduire sa consommation de viande rouge pour la remplacer par d'autres sources de protéines, notamment le poisson, à faible teneur en calories et en matières grasses. Cette tendance est particulièrement marquée dans les pays industrialisés, qui sont aussi les principaux marchés pour les produits de la pêche de la côte ouest. En outre, des systèmes de transport et de manutention plus efficaces ont considérablement accru la pénétration des marchés intérieurs. En raison de tous ces facteurs, la demande de produits de la mer a atteint un niveau bien supérieur aux possibilités de l'offre. Aux États-Unis, par exemple, la consommation par habitant est passée, en poids comestible, de 10,9 livres (4,9 kilogrammes) en 1966 à 14,5 livres (6,6 kilogrammes) en 1985⁽¹⁾, et elle devrait approcher les 30 livres (13,6 kilogrammes) d'ici à l'an 2000. Par comparaison, la consommation annuelle de volaille est de 72,7 livres (33 kilogrammes) par habitant et celle de boeuf, qui se situait autour de 80 livres, est maintenant de 75,8 livres (34,4 kilogrammes). Cependant, même les prévisions les plus optimistes ne laissent pas entrevoir que la consommation par habitant de produits de la mer se rapprochera de celle de la volaille ou du boeuf.

Un témoin a dit au Comité que les fluctuations désastreuses de l'offre et la demande, qui ont nui à l'industrie de la pêche par le passé, sont probablement

⁽¹⁾ États-Unis, Département du Commerce, *Fisheries of the United States, 1985*, Current Fisheries Statistics No. 8380, avril 1986, p. 79.

terminées, et qu'il semble bien que désormais la demande ne cessera de dépasser l'offre⁽¹⁾.

Les principaux marchés du Canada, c'est-à-dire les États-Unis, le Japon et l'Europe occidentale, sont à l'heure actuelle et seront dans un avenir prévisible caractérisés par une offre insuffisante, une forte demande des consommateurs et des prix assez élevés. Ces marchés sont de loin plus rentables que ceux du reste du monde, et la conséquence inévitable de cette situation, soit l'introduction de produits de la mer provenant de sources non traditionnelles, a déjà commencé à se manifester.

TENDANCES DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE

A. Situation de l'offre dans le monde

Le total des prises dans le monde qui a augmenté de 5 p. 100 par an au cours des années cinquante et soixante, a brusquement baissé pour se limiter à un taux de croissance annuel d'environ 1 p. 100. À cette allure, la production mondiale de poisson passera de 75 millions de tonnes en 1982⁽²⁾ à 90 millions de tonnes en l'an 2000, mais la demande de poisson destiné à l'alimentation pourrait atteindre 93 millions de tonnes à ce moment-là. En 1982, 73 p. 100 du poisson capturé dans le monde, soit 55 millions de tonnes sur 75, servaient à la consommation humaine. Si cette proportion se maintient, il faudra pêcher 127 millions de tonnes de poisson pour répondre à une demande de poisson destiné à l'alimentation de 93 millions de tonnes en l'an 2000.

Il est très douteux qu'on dispose des ressources voulues pour répondre à cette demande. Le taux de croissance de la pêche mondiale a baissé radicalement, parce que les stocks connus de poisson sont pleinement exploités ou surexploités. L'élargissement à 200 milles des zones côtières de pêche depuis 1977 a désormais acquis l'approbation mondiale. Plus de 100 États côtiers détiennent 99 p. 100 de l'ensemble des ressources halieutiques marines du monde, ce qui contraste singulièrement avec la situation qui prévalait il y a une décennie à peine, lorsque quelques puissances maritimes seulement dominaient l'industrie mondiale de la pêche. La conservation et l'exploitation des ressources de poisson des océans relèvent maintenant de ces pays côtiers, conjointement dans certains cas, mais individuellement la plupart du temps. Cette responsabilité s'accompagne pour ces États, développés et en voie de développement, de meilleures possibilités pour tirer pleinement parti de leurs ressources marines. À cet égard, le Canada a joué un rôle prépondérant en établissant de saines pratiques d'exploitation des ressources qui ont su gagner le respect des pays maritimes.

B. Moyens de faire face à la demande croissante de produits de la mer

La tâche la plus pressante qui s'impose aux producteurs de poisson du monde est de chercher les moyens d'exploiter ou de créer des ressources de poisson suffisantes pour répondre à une demande qui ira en augmentant à partir de la prochaine décennie. L'équation paraît simple, mais les permutations sont très complexes, compte tenu de la diversité des marchés, qui sont chacun caractérisés par les préférences des consommateurs.

⁽¹⁾ Canada, Le Sénat, *Délibérations du Comité sénatorial permanent des Pêches*, fascicule n° 10, 2 décembre 1986, p. 19.

⁽²⁾ Organisation pour l'alimentation et l'agriculture des Nations Unies, 1984.

Il faut améliorer sensiblement l'exploitation des ressources halieutiques existantes, surtout chez les producteurs qui ont jusqu'ici concentré leurs efforts sur les marchés des pays occidentaux industrialisés et, dans une certaine mesure, sur ceux du Japon. Les méthodes actuelles de transformation du poisson cru en produits traditionnels destinés à ces marchés ont entraîné un gaspillage éhonté qui à la longue empêchera l'offre de suffire à la demande.

Les progrès importants réalisés dans la manutention des produits de la mer et leur transport ont permis de lancer rapidement sur le marché de nouvelles espèces de poissons exotiques. Le succès remarquable de poissons inconnus jusqu'ici, comme l'*orange roughy* et le grenadier bleu de la Nouvelle-Zélande, indique clairement que les espèces non traditionnelles de poisson canadien peuvent aisément trouver place sur les marchés existants.

TABLEAU 14

CONSOMMATION DE POISSON SUR LES MARCHÉS PRIMAIRES, 1980-1982

| Marché | Population (millions d'habitants) | Équivalent approximatif en poids vif | | | % de l'offre totale |
|-------------------------|---|---|-------------------|---|---------------------------|
| | | Consommation moyenne par habitant | | Quantité de poisson requis (milliers de tonnes) | |
| | | Kilo- grammes | Livres | | |
| <i>Amérique du Nord</i> | | | | | 8,0 |
| Canada | 24,9 | 21,4 | 47,2 ¹ | 533 | |
| États-Unis | 234,2 | 16,6 | 36,6 ² | 3 888 | |
| <i>Europe</i> | | | | | 5,6 |
| Allemagne de l'Ouest | 61,4 | 8,4 | 18,5 | 516 | |
| France | 54,4 | 24,3 | 53,6 | 1 322 | |
| Suède | 8,3 | 32,3 | 71,2 | 268 | |
| Royaume-Uni | 56,3 | 17,5 | 38,6 | 985 | |
| <i>Australasie</i> | | | | | 19,0 |
| Japon | 119,3 | 86,0 | 189,6 | 10 234 | |
| Australie | 15,0 | 14,9 | 32,8 | 224 | |
| Nouvelle-Zélande | 3,2 | 9,6 | 21,2 | 31 | |
| TOTAL DES MARCHÉS | 577 | 31,2 | 68,7 | 18 001 | 32,5 |
| TOTAL MONDIAL | 4 500 | 12,3 | 27,1 | 55 350 | 100,0 |

¹ Équivaut à 13,8 livres de chair comestible

² Équivaut à 12,7 livres de chair comestible

Remarque: Nous ne disposons pas des équivalences pour les autres pays.

Source: États-Unis, département du Commerce, *Fisheries of the United States, 1985*, Current Fisheries Statistics No. 8380, avril 1986, p. 81-82.

Comme la demande restera supérieure à l'offre, il faudra créer de nouveaux produits. L'intérêt accru que les consommateurs portent aux produits de la mer, tant pour leur valeur nutritive que pour leur goût, devrait encourager la recherche.

Au cours de la prochaine décennie, l'aquiculture en mer et en eau douce devrait fournir d'importants approvisionnements de poisson. Les aquiculteurs sont appelés à allonger pour la peine la liste des poissons, mollusques et crustacés qu'ils produisent, pour réduire l'écart entre l'offre et la demande.

C. Tendances sur les marchés primaires

Le tableau 14 montre que les marchés primaires d'exportation de la côte ouest ont enregistré de 1980 à 1982 une consommation moyenne de poisson par habitant de 31,2 kilogrammes ou 68,7 livres en poids vif, contre une moyenne mondiale de 12,3 kilogrammes ou 27,1 livres.

1. Amérique du Nord

Il est intéressant de constater que l'Amérique du Nord représente non seulement le marché le plus lucratif pour les produits de la mer, mais aussi les possibilités de commercialisation les plus intéressantes pour les producteurs de poisson du monde. Notons que sur ce marché, il faut environ 3 kilos de poisson pour produire un kilo de chair comestible. C'est certainement l'une des principales raisons pour lesquelles le poisson est si cher aux États-Unis.

TABEAU 15

CONSOMMATION ANNUELLE DE POISSON, DE MOLLUSQUES ET DE CRUSTACÉS PAR HABITANT, AUX ÉTATS-UNIS, 1982-1985

| Année | Population (millions d'habitants) | Frais ou congelé (livres) | En conserves (livres) | Condi- tionné (livres) | Total (livres) |
|-------|---|---------------------------------|-----------------------------|------------------------------|-------------------|
| 1982 | 229,9 | 7,7 | 4,3 | 0,3 | 12,3 |
| 1983 | 232,0 | 8,0 | 4,8 | 0,3 | 13,1 |
| 1984 | 234,8 | 8,5 | 4,9 | 0,3 | 13,7 |
| 1985 | 237,0 | 9,0 | 5,2 | 0,3 | 14,5 |

Remarque: Ces chiffres ne se rapportent qu'au poisson, aux mollusques et aux crustacés commercialisés; ils n'englobent pas la consommation de produits de la mer pris par ceux qui pratiquent la pêche sportive, estimée depuis 1970 à 3 ou 4 livres (chair comestible) par personne annuellement. Les calculs sont basés sur la quantité de chair comestible brute, c'est-à-dire sans compter les os, les viscères, la coquille, etc.

Source: États-Unis, département du Commerce, *Fisheries of the United States, 1985*, Current Fisheries Statistics No. 8380, avril 1986, p. 79.

Les États-Unis sont le deuxième importateur de poisson du monde après le Japon. En 1986, les Américains ont importé environ 80 p. 100 du poisson dont ils avaient besoin; cela a sensiblement augmenté leur déficit commercial des produits du poisson (y

compris ceux qui ne sont pas comestibles), qui est passé de 2,1 milliards de dollars en 1977 à 6,3 milliards (tableau 16).

Le Canada a amélioré sa position de principal fournisseur de poisson des États-Unis, mais l'Amérique du Sud et l'Asie ont accru plus que lui leur part de cet énorme marché.

La part canadienne du marché américain des produits comestibles du poisson a augmenté de 9,5 p. 100, passant de 22 p. 100 en 1977 à 24,1 p. 100 en 1986, tandis que les fournisseurs de l'Amérique du Sud ont pratiquement doublé la leur, qui était de 7 p. 100 en 1977, contre 13,3 p. 100 en 1986 (tableau 17). La part de l'Asie est passée de

TABLEAU 16
VALEUR DES IMPORTATIONS ET EXPORTATIONS AMÉRICAINES
DE POISSON, 1977 ET 1986
(millions de dollars US)

| Produits | Importations | | Exportations | | Déficit commercial | |
|--------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------------|--------------|
| | 1977 | 1986 | 1977 | 1986 | 1977 | 1986 |
| Comestibles | 2 078 | 4 813 | 473 | 1 290 | 1 605 | 3 523 |
| Non comestibles | 555 | 2 813 | 47 | 66 | 508 | 2 747 |
| TOTAL¹ | 2 634 | 7 626 | 520 | 1 356 | 2 113 | 6 270 |

¹ Les totaux sont arrondis.

Source: États-Unis, département du Commerce, *Fisheries of the United States, 1986*, Current Fisheries Statistics No. 8385, avril 1987, p. 53 et 64.

TABLEAU 17
IMPORTATIONS AMÉRICAINES DE PRODUITS DE LA PÊCHE
COMESTIBLES PAR PAYS, 1977 ET 1986

| Pays | 1977 | | 1986 | |
|----------------------|--------------------|------------------|--------------------|------------------|
| | Milliers de tonnes | Répartition en % | Milliers de tonnes | Répartition en % |
| Canada | 217,1 | 22,0 | 325,2 | 24,1 |
| Amérique centrale | 125,8 | 12,7 | 114,2 | 8,4 |
| Amérique du Sud | 69,4 | 7,0 | 179,6 | 13,3 |
| CEE | 75,6 | 7,7 | 102,4 | 7,6 |
| Autres pays d'Europe | 142,5 | 14,4 | 109,4 | 8,1 |
| Asie | 295,4 | 29,9 | 456,7 | 33,8 |
| Australie et Océanie | 36,2 | 3,7 | 28,3 | 2,1 |
| Afrique | 25,3 | 2,6 | 35,8 | 2,6 |
| TOTAL | 987,4 | 100,0 | 1 351,6 | 100,0 |

Source: D'après des données tirées de: États-Unis, département du Commerce, *Fisheries of the United States, 1986*, Current Fisheries Statistics No. 8385, avril 1987, p. 55; et États-Unis, département du Commerce, *Fisheries of the United States, 1977*, Current Fisheries Statistics No. 7500, avril 1978, p. 40.

29,9 p. 100 à 33,8 p. 100 au cours de la même période. Cette augmentation de la part canadienne est surtout attribuable à la baisse des stocks de poisson de fond d'Europe.

Les Nord-Américains se préoccupant de plus en plus de leur santé et de leur alimentation, leur consommation de viande rouge a diminué au profit du poulet et, dans une certaine mesure, du poisson (tableau 18).

L'expansion phénoménale de la consommation de volaille est attribuable en grande partie à la rentabilité de l'élevage du poulet. En revanche, les produits de la pêche coûteront probablement de plus en plus cher en raison d'une diminution de plus en plus importante de l'offre.

Selon les données du Conseil des pêches du Canada, la consommation de poisson par habitant au Canada n'a pas été aussi impressionnante qu'aux États-Unis. Le tableau 19 montre qu'elle est passée de 13,77 livres (6,25 kilogrammes) en 1982 à 14,67 (6,65 kilogrammes) en 1985. Il semble donc que les Américains mangent plus de poisson, de mollusques et crustacés que leurs voisins du Nord.

TABLEAU 18
CONSOMMATION AMÉRICAINE DE VIANDE ET DE POISSON,
ESTIMATIONS, 1985-1986

| Aliment | 1985 | | 1986 | | Variation en pourcentage |
|----------|------|------|------|------|--------------------------|
| | (kg) | (lb) | (kg) | (lb) | |
| Boeuf | 35,9 | 79,1 | 34,4 | 75,8 | -4,2 |
| Porc | 28,2 | 62,2 | 27,0 | 59,5 | -4,3 |
| Volaille | 31,5 | 69,4 | 33,0 | 72,7 | +4,8 |
| Poisson | 6,6 | 14,5 | 6,7 | 14,8 | +1,5 |

Source: Ministère des Pêches et des Océans, Direction générale de l'analyse économique et commerciale, 1987.

TABLEAU 19
CONSOMMATION CANADIENNE ANNUELLE PAR HABITANT
DE POISSON, DE MOLLUSQUES ET DE CRUSTACÉS,
1982-1985

| Année | Frais et congelé | | En conserve | | Conditionné | | Total | |
|-------|------------------|------|-------------|------|-------------|------|-------|-------|
| | (kg) | (lb) | (kg) | (lb) | (kg) | (lb) | (kg) | (lb) |
| 1982 | 4,23 | 9,32 | 1,78 | 3,92 | 0,24 | 0,53 | 6,25 | 13,77 |
| 1983 | 4,27 | 9,41 | 2,05 | 4,52 | 0,11 | 0,24 | 6,43 | 14,17 |
| 1984 | 4,28 | 9,43 | 2,05 | 4,52 | 0,17 | 0,37 | 6,50 | 14,32 |
| 1985 | 4,36 | 9,61 | 2,24 | 4,94 | 0,05 | 0,12 | 6,66 | 14,67 |

Source: Conseil des pêches du Canada, mémoire présenté au Comité, le 4 novembre 1986, p. 5.

Bien que le Canada ait maintenu sa position de premier exportateur de poisson du monde, la consommation intérieure de produits de la pêche n'accuse qu'une légère augmentation. Des témoins du secteur privé ont déclaré au Comité que la méconnaissance de ces produits semble l'une des principales raisons pour lesquelles les Canadiens ne mangent pas plus de poisson.

Des chiffres récents du MPO montrent que les importations de produits du poisson au Canada sont passées de 495,8 millions de dollars en 1985 à 616,5 millions en 1986, soit une augmentation de 24,3 p. 100 (tableau 20). Sur le plan de la quantité, elles ont aussi accusé une augmentation importante de 12,2 p. 100, passant de 135 789 tonnes en 1985 à 152 371 en 1986 (tableau 21). Par habitant, la consommation de poisson importé a été de 13,34 livres (6,09 kilos) en 1986, contre 11,97 livres (5,43 kilos) en 1985. Autrement dit, 81,6 p. 100 du poisson consommé par les Canadiens en 1985 était importé, et cette proportion sera encore plus élevée en 1986. De plus, un examen attentif révèle que 60 p. 100 des importations provenaient des États-Unis, ce dont l'industrie canadienne de la pêche devrait se préoccuper, vu que certaines de ces importations sont sans aucun doute d'origine canadienne.

La notion de valeur ajoutée semble connaître une grande vogue, notamment sur le marché du poisson nord-américain. Les fournisseurs de produits de type classique se sont joints au mouvement en offrant maintenant des plats cuisinés pour répondre à la demande croissante de poissons rares, sous des formes faciles à cuire et à servir. Au *Boston Seafood Show* de 1987, le Comité a vu un assortiment impressionnant de nouveaux produits de poisson, de mollusques et de crustacés, dont bon nombre étaient très appétissants. De toute évidence, ceux qui commercialisent le poisson misent sur l'évolution des goûts des consommateurs, qui s'intéressent de plus en plus aux espèces non traditionnelles. La côte ouest offre d'énormes possibilités d'exploitation, non seulement en ce qui concerne les espèces courantes qui pourraient permettre la création de nouveaux produits, mais aussi pour ce qui est d'espèces de poisson, de mollusques et de crustacés non utilisées ou sous-utilisées.

Au Canada, on évaluait la consommation de saumon frais et congelé à 14 000 tonnes en 1985, soit environ 16 p. 100 de la consommation totale en Amérique du Nord. L'Ontario et le Québec représentent plus de 60 p. 100 de la consommation canadienne. Au Canada, le modèle de consommation diffère beaucoup de celui de l'ensemble de l'Amérique du Nord; on y vend davantage aux restaurants, et plus aux épiceries qu'aux poissonneries.

Un témoin, propriétaire d'une petite chaîne de poissonneries d'Ottawa, a déclaré que les manufacturiers viennent tout juste de commencer à fabriquer des comptoirs spécialement conçus pour le poisson; auparavant, ils adaptaient simplement les comptoirs à viande. Ces comptoirs permettent de placer le poisson sur la glace pour en conserver la fraîcheur au lieu de le réfrigérer, ce qui tend à l'assécher⁽¹⁾.

Les grandes chaînes de supermarchés ont commencé à élaborer d'importants programmes de commercialisation du poisson. L'une d'elles, dont le siège est à Montréal, a maintenant 55 magasins dotés de comptoirs de poisson de type «boutique spécialisée». Les ventes de ces poissonneries augmentent à une bonne cadence et représentent maintenant de 10 à 12 p. 100 du chiffre d'affaires du comptoir des produits comestibles de choix⁽²⁾.

⁽¹⁾ Canada, Le Sénat, *Délibérations du Comité sénatorial permanent des Pêches*, fascicule n° 10, 2 décembre 1986, p. 14.

⁽²⁾ *Ibid.*, fascicule n° 13, 27 janvier 1987, p. 6.

TABLEAU 20
QUANTITÉ ET VALEUR DES IMPORTATIONS CANADIENNES
PAR TYPE DE PRODUIT, 1984-1986

| Produit | 1984 | | 1985 | | 1986 | |
|--|----------------------|-------------------------------|----------------------|-------------------------------|----------------------|-------------------------------|
| | Quantité (tonnes) | Valeur (milliers de \$) | Quantité (tonnes) | Valeur (milliers de \$) | Quantité (tonnes) | Valeur (milliers de \$) |
| Frais et congelé | | | | | | |
| Poisson de mer | 43 472 | 99 371 | 51 733 | 122 076 | 56 206 | 154 933 |
| Crustacés et mollusques | 27 777 | 216 844 | 26 957 | 218 556 | 29 678 | 269 807 |
| Poisson d'eau douce | 2 588 | 8 992 | 2 487 | 8 374 | 3 130 | 10 695 |
| Darnes et blocs | 5 346 | 14 180 | 5 369 | 14 351 | 6 250 | 21 334 |
| TOTAL | 79 183 | 339 387 | 86 546 | 363 357 | 95 264 | 456 769 |
| Fumé | 338 | 1 442 | 382 | 1 855 | 450 | 2 546 |
| Salé ou séché | 1 301 | 4 815 | 1 518 | 5 614 | 1 278 | 5 212 |
| Conditionné ou mariné | 312 | 651 | 410 | 681 | 410 | 620 |
| En conserve | | | | | | |
| Poisson de mer | 18 091 | 80 792 | 16 308 | 71 663 | 21 188 | 91 978 |
| Crustacés et mollusques | 9 656 | 53 610 | 8 868 | 42 114 | 9 167 | 42 640 |
| Farine de poisson | 5 570 | 1 745 | 742 | 193 | 2 994 | 1 323 |
| Huile | 273 | 563 | 359 | 620 | 468 | 881 |
| Autres produits du poisson de mer | 5 023 | 6 776 | 5 802 | 8 227 | 6 129 | 12 967 |
| Autres produits de mollusques et crustacés | 15 106 | 1 348 | 14 855 | 1 509 | 15 023 | 1 539 |
| TOTAL¹ | 134 853 | 491 129 | 135 789 | 495 832 | 152 371 | 616 475 |

¹ À l'exclusion des anchois et des sardines en conserve, pour lesquels les chiffres sont établis en milliers de boîtes.

Sources: Ministère des Pêches et des Océans, Division de l'analyse économique et de la statistique, *Les pêches canadiennes: sommaire statistique 1985*, p. 24-25; ministère des Pêches et des Océans, Division de l'analyse économique et de la statistique, *Les pêches canadiennes: commerce international*, décembre 1986, vol. 8, n° 12, Deuxième partie — Importations, mai 1987, p. 1-3.

TABLEAU 21
QUANTITÉ ET VALEUR DES IMPORTATIONS CANADIENNES
PAR SOURCE, 1984-1986

| Source | 1984 | | | | 1985 | | | | 1986 | | | |
|---|----------------------|----|-------------------------------|----|----------------------|----|-------------------------------|----|----------------------|----|-------------------------------|----|
| | Quantité (tonnes) | % | Valeur (milliers de \$) | % | Quantité (tonnes) | % | Valeur (milliers de \$) | % | Quantité (tonnes) | % | Valeur (milliers de \$) | % |
| États-Unis | 81 062 | 60 | 271 583 | 56 | 80 569 | 59 | 266 416 | 54 | 91 986 | 60 | 311 620 | 51 |
| CEE | 7 320 | 5 | 20 411 | 4 | 10 419 | 8 | 39 606 | 8 | 13 907 | 9 | 50 559 | 8 |
| Autres pays d'Europe | 9 092 | 7 | 24 430 | 5 | 4 721 | 3 | 10 462 | 2 | 3 100 | 2 | 9 474 | 2 |
| Amérique du Sud et Amérique centrale | 6 505 | 5 | 40 893 | 8 | 9 730 | 7 | 47 927 | 10 | 4 507 | 3 | 43 350 | 7 |
| Japon | 11 319 | 8 | 36 257 | 7 | 9 452 | 7 | 36 401 | 7 | 8 276 | 5 | 45 156 | 7 |
| Autres pays | 19 555 | 15 | 97 555 | 20 | 20 898 | 15 | 95 020 | 19 | 30 595 | 20 | 156 315 | 25 |
| TOTAL¹ | 134 853 | | 491 129 | | 135 789 | | 495 832 | | 152 371 | | 616 475 | |

¹ À l'exclusion des anchois et des sardines en conserve, pour lesquels les chiffres sont établis en milliers de boîtes. À cause de l'arrondissement des chiffres, le total des pourcentages peut n'être pas égal à 100.

Sources: Ministère des Pêches et des Océans, Division de l'analyse économique et de la statistique, *Les pêches canadiennes: sommaire statistique 1985*, p. 25; ministère des Pêches et des Océans, Division de l'analyse économique et de la statistique, *Les pêches canadiennes: commerce international*, décembre 1986, vol. 8, n° 12, Deuxième partie — Importations, mai 1987, p. 4.

TABLEAU 22
DEMANDE NORD-AMÉRICAINE, DE SAUMON FRAIS ET CONGELÉ,
PAR SECTEUR DU MARCHÉ

| Secteur du marché | Part actuelle | Possibilité de croissance | Part potentielle |
|---------------------------------|---------------|------------------------------|------------------|
| <i>Services de restauration</i> | | | |
| Restaurants | 60 % | 42 % | 55 % |
| <i>Détail</i> | | | |
| Épiceries et supermarchés | 20 % | 109 % | 27 % |
| Poissonneries | 20 % | 45 % | 18 % |
| TOTAL | 100 % | 57 % | 100 % |

Source: The DPA Group Inc., J. Anderson et Michael D. Hurst, *Market Access and Penetration Strategy, B.C. Farmed Salmon: Executive Summary of First Report*, pièce 2, février 1987, p. 6.

Mais derrière ces nouveautés positives se profile le grave problème de l'offre insuffisante et irrégulière. Plusieurs témoins ont dit craindre que les hausses de prix exorbitantes du poisson frais dues à une forte demande, notamment aux États-Unis, fassent diminuer l'intérêt des consommateurs. De plus, les producteurs de poisson du Canada trouvent plus lucratif de vendre leurs produits à leurs gros clients américains, ce qui oblige les grossistes et les détaillants canadiens à s'approvisionner auprès des courtiers américains.

Aux États-Unis, les besoins en saumon frais et congelé ont été estimés à 73 000 tonnes en 1985, le saumon frais en représentant le tiers. D'ici à 1990, ce secteur du marché devrait atteindre les 110 000 tonnes. Une étude récente, commandée par la *B.C. Salmon Farmers Association*, révèle qu'aux États-Unis, 60 p. 100 de la consommation de saumon frais est attribuable aux restaurants et 40 p. 100 aux magasins de détail. Le tableau 22 montre le modèle de la demande actuelle et potentielle de saumon frais et congelé en Amérique du Nord. Cette étude révèle que le secteur des épiceries et supermarchés du commerce de détail devrait connaître la croissance la plus rapide.

2. Europe

Depuis quelques années, la Communauté économique européenne représente un marché en déclin pour les produits canadiens de la pêche. Le taux de change défavorable a déclassé nos produits par rapport à ceux de pays avoisinants comme la Norvège, l'Islande et l'Écosse. Au Royaume-Uni, par exemple, les prix du saumon rose en conserve d'origine canadienne ont augmenté de 20 p. 100 entre 1984 et 1985 à cause de la dévaluation de la livre sterling. Le protectionnisme sous forme de droits de douane imposés sur les importations de produits de la pêche a aussi entravé la croissance des exportations canadiennes de poisson vers la CEE.

3. Australasie

L'Australasie, marché qui comprend le Japon, l'Australie et la Nouvelle-Zélande, consomme environ le cinquième de la production mondiale de poisson comestible. Les Japonais, dont la consommation de poisson représente près de 97 p. 100 de celle de l'Australasie, se classent évidemment au premier rang. Leurs exigences en matière de qualité sont très grandes et ils ont élaboré un système d'achat unique et efficace. Bien qu'ils dépendent largement des produits de la mer comme source de protéines, on sait qu'ils réagissent rapidement aux variations de l'offre, qu'elles soient naturelles ou provoquées. Même si l'on constate une tendance à s'écarter de la forte consommation traditionnelle de poisson, notamment chez les jeunes, la préférence va toujours, dans l'ensemble, au poisson plutôt qu'à la viande, dans une proportion de 7 contre 3. (Dans les pays industrialisés d'Occident, on préfère la viande au poisson dans une proportion de 8 contre 2.)

Depuis 1977, année où les États de la côte ont étendu à 200 milles leur zone de pêche, les prises du Japon baissent graduellement. Mais comme la consommation de poisson n'a pas diminué autant, les grandes sociétés japonaises achètent à l'étranger ce qui leur manque.

D'ici à l'an 2000, la consommation annuelle de poisson au Japon devrait passer de 189,6 livres (86 kilogrammes) par personne à 240 livres (109,2 kilogrammes). L'offre de produits de la mer devra donc passer de son niveau actuel de 12 millions de tonnes à

14 millions de tonnes. Cette offre supplémentaire devra nécessairement provenir d'une augmentation des importations, de l'expansion de l'aquiculture, de la multiplication des entreprises en coparticipation avec d'autres pays côtiers et de l'introduction de nouvelles espèces.

Les marchés d'Australie et de Nouvelle-Zélande resteront petits, mais il faudra s'employer à les maintenir. Ces deux pays deviendront aussi des exportateurs de poisson plus importants grâce à une commercialisation accrue de leurs ressources halieutiques.

LA CONCURRENCE

A. Les producteurs de saumon

Dans l'ensemble, l'industrie de la côte ouest n'est pas le plus important fournisseur de saumon de conserve et congelé, principales formes sous lesquelles elle l'exporte; elle doit en effet affronter la concurrence des autres pays producteurs.

Comme l'indique le tableau 23, le Canada se classe au quatrième rang des cinq principaux pays producteurs de saumon du monde (et son poisson vient presque exclusivement de la Colombie-Britannique), derrière les États-Unis, le Japon et l'Union soviétique. Les producteurs de la côte ouest ne sont donc pas considérés comme une force déterminante dans l'établissement des prix sur le marché mondial. Les produits de deux grands pays producteurs, le Japon et l'Union soviétique, ne font pas directement concurrence à ceux de la Colombie-Britannique car ils sont habituellement vendus sur leurs marchés nationaux respectifs; pourtant les prévisions indiquent que les producteurs canadiens devront faire face à une augmentation de la production mondiale totale, suite surtout à l'expansion de l'aquiculture, ou plus précisément de la salmoniculture.

TABLEAU 23

PRODUCTION ANNUELLE DE SAUMON PAR LES CINQ PRINCIPAUX PRODUCTEURS DU MONDE, 1981-1985

| Pays | (tonnes) | | | | |
|------------------|----------------|----------------|----------------|----------------------------|----------------------------|
| | 1981 | 1982 | 1983 | 1984 | 1985 |
| Canada | 78 840 | 65 600 | 74 602 | 50 282 | 107 000 ^c |
| États-Unis | 294 112 | 275 515 | 289 985 | 312 166 | 318 334 |
| Japon | 156 112 | 142 799 | 166 781 | 135 000 ^c | 150 000 ^c |
| Norvège | 8 716 | 10 984 | 17 604 | 25 000 ^c | 30 000 ^c |
| Union soviétique | 101 500 | 61 100 | 125 000 | 80 000 ^c | 125 000 ^c |
| TOTAL | 639 280 | 555 998 | 673 972 | 602 448^c | 730 334^c |

^c estimations du FCBC.

Source: FCBC, *Trends in the Commercial Fishing Industry of British Columbia*, Vancouver, mars 1986, p. 6.

Comme l'indique le tableau 24, qui montre la production annuelle de saumon d'élevage dans les principaux pays producteurs du monde, le total des stocks de saumon d'élevage a connu une augmentation sensationnelle depuis 1983, soit de plus de 230 p. 100. L'augmentation prévue de la production dans un certain nombre d'autres pays et sur la côte est du Canada fait passer la commercialisation au premier plan.

1. États-Unis

En 1985, les États-Unis, principal producteur de saumon sauvage du monde, en ont capturé plus de 300 000 tonnes, d'une valeur de 439,8 millions de dollars US, dont 90 p. 100 provenaient de l'Alaska. Une partie importante de l'augmentation du total de l'offre de saumon dans le monde depuis la fin des années 70 est due en fait à l'accroissement de la production de l'Alaska, qui est passée d'environ 44 millions de pièces de 1976 à presque 147 millions en 1985⁽¹⁾. Ce phénomène serait principalement attribuable à la production complémentaire des piscifactures d'État et des piscifactures privées à but non lucratif qui pratiquent la mariculture du saumon, technique qui retourne en eau douce les saumons adultes pour qu'ils se reproduisent comme les saumons sauvages. D'après certains témoins, les conditionneurs de l'Alaska sont des concurrents de taille qui occupent une grande partie des marchés du saumon congelé et en conserve en Europe et au Japon, car les grandes quantités de poisson qu'ils pêchent leur permettent des économies d'échelle.

TABLEAU 24

SOMMAIRE DE LA PRODUCTION DE SAUMON D'ÉLEVAGE DES CINQ PRINCIPAUX PRODUCTEURS DU MONDE, 1983-1987

| (tonnes) | | | | | | | |
|-------------------|-------|----------------------------|---------|-------|--------|--------|---------------|
| Année | C.-B. | État de Washing- ton | Norvège | Chili | Écosse | Total | Écart en % |
| 1983 | 125 | 833 | 17 298 | 250 | n.d. | 18 506 | |
| 1984 | 107 | 1 176 | 22 185 | 530 | 3 900 | 27 898 | 50,8 |
| 1985 ^c | 250 | 1 257 | 27 200 | 1 340 | 6 921 | 36 968 | 32,5 |
| 1986 ^c | 600 | n.d. | 40 000 | 2 150 | 9 700 | 52 450 | 41,9 |
| 1987 ^c | 2 500 | n.d. | 55 000 | 2 650 | 14 000 | 61 550 | 17,3 |

^c production estimative

n.d. non disponible

Source: Colombie-Britannique, ministère de l'Agriculture et des Pêches, *The Market for Farmed Salmon: An Overview*, 1986, tableau 2, p. 6.

Bien qu'il n'existe pas de données précises sur la production du saumon d'élevage aux États-Unis⁽²⁾, l'État de Washington, qui en a fourni 1 257 tonnes en 1985,

⁽¹⁾ Ministère de la chasse et de la pêche de l'Alaska, «Commercial Fisheries Stock Status: An Overview» et «1986 Preliminary Alaska Commercial Fisheries Harvest and Values». Brochure d'information présentée le 9 février 1987.

⁽²⁾ Colombie-Britannique, ministère de l'Agriculture et des Pêches, *The Market for Farmed Salmon: An Overview*, 1986, p. 5.

produirait à lui seul plus de la moitié de la production du pays. Il est à noter que la pisciculture pourrait bientôt être permise en Alaska⁽¹⁾. Comme cet État a un littoral plus long que celui de tout le reste du pays, son potentiel comme producteur de saumon d'élevage est vraiment extraordinaire.

2. Norvège

La Norvège, premier pays à exporter des quantités importantes de saumon d'élevage de l'Atlantique, dont elle est le principal producteur et exportateur, est un spécialiste de la commercialisation et un concurrent redoutable sur les marchés du poisson frais⁽²⁾, surtout ceux de l'est des États-Unis et de la côte ouest de l'Amérique du Nord, en dehors de la saison de la pêche, quand on ne peut se procurer facilement du saumon sauvage frais. Le Comité a appris que certains marchés européens du saumon de la Colombie-Britannique ont aussi pu être pris en charge par les Norvégiens, qui ont l'avantage de se trouver à proximité. Ces derniers peuvent en effet livrer du saumon d'élevage frais et répondre assez bien à la demande sur le plan des quantités et de la grosseur. Les frais de transport, de manutention et d'entreposage s'en trouvent donc réduits.

Avec l'appui de l'État, la salmoniculture a progressé rapidement en Norvège, sa production passant de 4 389 tonnes de saumon d'élevage en 1979 à 40 000 tonnes en 1986, selon les estimations, soit une augmentation de 800 p. 100. Du début au milieu des années 90, la production devrait augmenter pour atteindre peut-être 100 000 tonnes⁽³⁾, c'est-à-dire le niveau sans précédent de production de saumon sauvage de la côte ouest. Un produit de qualité supérieure, une publicité efficace, le subventionnement par l'État des réseaux de transport reliant les localités situées sur le littoral et l'aide publique à l'exploitation des stocks reproducteurs sont quelques-uns des facteurs qui expliquent le succès de ce pays. Il est à remarquer que les producteurs norvégiens effectuent actuellement des tests pour déterminer si le poisson vivant peut être transporté en citerne aux États-Unis. La Norvège étudie aussi la possibilité de se lancer dans la mariculture du saumon⁽⁴⁾.

3. Autres pays

On croit que le Chili aurait le potentiel voulu pour dépasser la production de saumon d'élevage de la Norvège⁽⁵⁾; il vise actuellement le marché californien, pendant la morte saison, et ses producteurs auraient l'avantage d'une main-d'oeuvre peu dispendieuse et de la proximité du marché américain⁽⁶⁾. La production du Chili, qui s'est élevée à 530 tonnes en 1985, devrait atteindre 2 150 tonnes d'ici à la fin de 1987. L'Écosse a produit 6 921 tonnes de saumon d'élevage en 1985 et sa production devrait doubler en 1987. La Nouvelle-Zélande, l'Australie, l'Irlande, l'Islande et une douzaine d'autres pays⁽⁷⁾ devraient aussi devenir d'importants producteurs de saumon d'élevage. On prévoit que la production mondiale pourrait se situer entre 198 et 242 millions de

⁽¹⁾ «At Last, Alaska May Back Aquaculture», *Seafood Leader*, vol. 6, n° 5, hiver 1986, p. 20.

⁽²⁾ La Norvège exporte son saumon d'élevage sous forme de produits frais dans une proportion d'environ 90 p. 100.

⁽³⁾ Canada, Le Sénat, *Délibérations du Comité sénatorial permanent des Pêches*, fascicule n° 2, 7 novembre 1986, p. 62.

⁽⁴⁾ «Europe», *Seafood Leader*, vol. 6, n° 2, printemps 1986, p. 143.

⁽⁵⁾ «Tradewinds», *Seafood Leader*, vol. 6, n° 5, hiver 1986, p. 38.

⁽⁶⁾ Canada, Le Sénat, *Délibérations du Comité sénatorial permanent des Pêches*, fascicule n° 6, 19 novembre 1986, p. 9.

⁽⁷⁾ William R. Heard et Thomas M. Kron, «Salmon Farming», *Alaska Fish and Game*, mai-juin 1986, p. 2.

livres d'ici à 1990⁽¹⁾. Voilà de quoi inciter les salmoniculteurs de la Colombie-Britannique à se préoccuper sérieusement de leurs futurs marchés.

B. Autres produits et autres producteurs

Ces dernières années, la côte ouest est devenue un important exportateur de rogue de hareng au Japon; en 1975, elle en était le principal fournisseur, bien qu'il y ait eu une diminution considérable du rendement de la pêche depuis le milieu des années 70. Comme l'indique le tableau 25, le marché japonais est très concurrentiel pour la rogue de hareng, étant donné que de nombreux pays lui en exportent. Pour d'autres espèces, comme les poissons de fond, les produits de la côte ouest ressemblent beaucoup à ceux des autres grands pays producteurs, et l'industrie doit généralement accepter de les vendre au cours du marché.

En général, le poisson pêché par de nombreux pays concurrents aura, à l'avenir, une incidence de plus en plus marquée sur les marchés traditionnels de la côte ouest. Parmi les nombreux facteurs qui ont favorisé l'essor de l'aquiculture en général et de la pisciculture en particulier, signalons la baisse des stocks de certaines pêcheries hauturières due à la surexploitation des ressources, les effets de la pollution sur les

TABLEAU 25

IMPORTATIONS JAPONAISES DE ROGUE DE HARENG EN SAUMURE ET CONGELÉE, 1980-1984

| (tonnes) | | | | | | Moyenne sur 5 ans |
|------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|----------------------|
| Pays | 1980 | 1981 | 1982 | 1983 | 1984 | |
| Canada | | | | | | |
| Colombie-Britannique | 2 293 | 4 185 | 4 722 | 5 639 | 4 684 | 4 305 |
| Région de l'Atlantique | 380 | 438 | 940 | 1 493 | 2 919 | 1 234 |
| États-Unis | 3 594 | 4 002 | 4 598 | 5 055 | 4 054 | 4 261 |
| Corée du Sud | 656 | 1 007 | 732 | 336 | 375 | 621 |
| Chine | 855 | 469 | 400 | 916 | 556 | 639 |
| Union soviétique | 152 | 180 | 27 | 76 | 415 | 170 |
| Corée du Nord | 21 | 36 | 66 | 190 | 0 | 63 |
| Finlande | 0 | 0 | 69 | 108 | 0 | 35 |
| Autres | 0 | 0 | 64 | 238 | 466 | 154 |

Source: FCBC, *Trends in the Commercial Fishing Industry of B.C.*, Vancouver, mars 1986, p. 23.

⁽¹⁾ *Ibid.*, p. 3.

habitats naturels, l'élargissement de la zone de pêche à 200 milles des côtes, et les progrès scientifiques et techniques dans les domaines de la nutrition, de la prévention des maladies et de la génétique. D'autres facteurs importants sont la hausse constante de la demande de produits de la pêche et la hausse des prix qui s'ensuit, ainsi que la régularité de l'offre, l'uniformité de la qualité et la réglementation de la production (p. ex. taille du poisson, couleur de la chair, contenu en matières grasses) que l'aquiculture permet de maintenir.

Il convient aussi de noter que les autres pays producteurs cultivent une variété de plus en plus grande d'espèces aquatiques. Par exemple, les pisciculteurs norvégiens, pour diversifier leur activité, auraient entrepris l'élevage de la morue, du flétan de l'Atlantique et du flétan du Groënland⁽¹⁾. Dans le sud des États-Unis, la barbote d'étang, dont la croissance est la plus rapide parmi les poissons d'élevage produits dans ce pays, est pêchée à raison de 100 000 tonnes par an, surtout pour approvisionner l'important marché national de la restauration-minute.

Certains pays, comme la Norvège, l'Islande et le Groënland, s'efforcent d'améliorer l'efficacité de leurs industries de pêche et de conditionnement. On y fait des mises de fonds (en certains cas, avec la participation ou l'encouragement du gouvernement) dans la congélation en mer, la production de surimi, la manutention du poisson frais et la commercialisation⁽²⁾.

⁽¹⁾ «Tradewinds», *Seafood Leader*, vol. 6, n° 5, hiver 1986, p. 38.

⁽²⁾ Canada, Le Sénat, *Délibérations du Comité sénatorial permanent des Pêches*, fascicule n° 2, 7 novembre 1986, p. 35.

CHAPITRE CINQ

Problèmes, perspectives et recommandations

LA PROTECTION D'UNE RESSOURCE PRÉCIEUSE

A. Le traité canado-américain concernant le saumon du Pacifique

Pour que l'industrie de la pêche soit prospère, il faut d'abord disposer d'une base de ressources stable. Aux termes de son mandat, le Comité a donc été amené à étudier le traité canado-américain concernant le saumon du Pacifique, traité bilatéral signé en mars 1985 et portant sur la gestion des cinq espèces de saumons du Pacifique qui proviennent des cours d'eau de l'un et l'autre pays⁽¹⁾. Ce traité est l'aboutissement de près de 15 ans de négociations; il prévoit la création d'une Commission du saumon du Pacifique, qui conseillera chaque pays sur les questions relatives au traité et qui servira de tribune pour l'élaboration des plans de gestion annuels visant les principales pêches d'interception. On a aussi créé trois conseils chargés d'étudier certaines pêches régionales le long de la côte, et qui devront présenter à la Commission des recommandations de gestion. Aux termes du traité, chaque pays s'engage à gérer les stocks originaires de ses propres cours d'eau, à empêcher la surpêche, à accroître la production et à retirer des avantages proportionnels à sa production nationale⁽²⁾, sauf dans le cas des pêches traditionnelles. Pour appliquer les deux principes de conservation et d'équité que reconnaît le traité, la Commission du saumon du Pacifique doit tenir compte de l'opportunité de réduire et d'équilibrer les interceptions⁽³⁾.

L'an dernier (1986), pour la première fois, les deux pays ont géré leurs pêches du saumon conformément aux recommandations de la Commission du saumon du Pacifique. D'après une analyse préliminaire effectuée par des fonctionnaires canadiens, les interceptions de saumon semblent avoir été nettement à l'avantage des États-Unis en 1986, mais peut-être moins qu'elles ne l'auraient été en l'absence des limites imposées aux pêcheurs américains aux termes du traité⁽⁴⁾.

⁽¹⁾ Il y est aussi question de la truite arc-en-ciel anadrome.

⁽²⁾ *Traité entre le gouvernement du Canada et le gouvernement des États-Unis d'Amérique concernant le saumon du Pacifique*, Ottawa, 28 janvier 1985, en vigueur le 18 mars 1985, art. III, par. 1.

⁽³⁾ *Ibid.*, art. III, par. 3.

⁽⁴⁾ Ministère des Affaires extérieures, lettre au président du Comité, 30 janvier 1987.

Compte tenu du déséquilibre possible des interceptions de saumon entre le Canada et les États-Unis durant la première année d'application du traité, le Comité recommande:

- (1) Que les représentants canadiens de la Commission du saumon du Pacifique continuent de négocier intensivement avec leurs homologues américains afin de réduire davantage les interceptions de saumon canadien par les Américains, de façon que le Canada obtienne la part des prises qui lui revient légitimement. Le ministère des Pêches et des Océans devrait aussi entreprendre une étude des répercussions globales du traité canado-américain concernant le saumon du Pacifique, à la fin de 1987 et chaque année subséquente, et les conclusions de cette étude devraient être rendues publiques.

Avec la signature du traité, le gouvernement du Canada a entrepris de nouveaux programmes, dont certains de grande envergure visant la récupération des étiquettes. Le Comité tient à souligner l'importance de ces mesures, qui permettront de déterminer si le Canada obtient effectivement une part des prises de saumon proportionnelle à la quantité de saumon provenant de ses eaux côtières.

B. Les stocks de saumon du fleuve Yukon

Le Territoire du Yukon et l'Alaska se partagent le fleuve Yukon, le cinquième en importance en Amérique du Nord pour ce qui est de la superficie de son bassin et de son débit moyen⁽¹⁾. Les saumons quinnat et kéta d'automne, principales espèces qui empruntent la partie canadienne du fleuve Yukon lorsqu'elles migrent pour aller frayer, effectuent le plus long parcours connu au monde, soit quelque 3 680 km, à partir des cours d'eau du nord de la Colombie-Britannique jusqu'aux eaux territoriales américaines de la mer de Béring. Environ 41 p. 100 de la superficie de ce bassin hydrographique se trouve en territoire canadien.

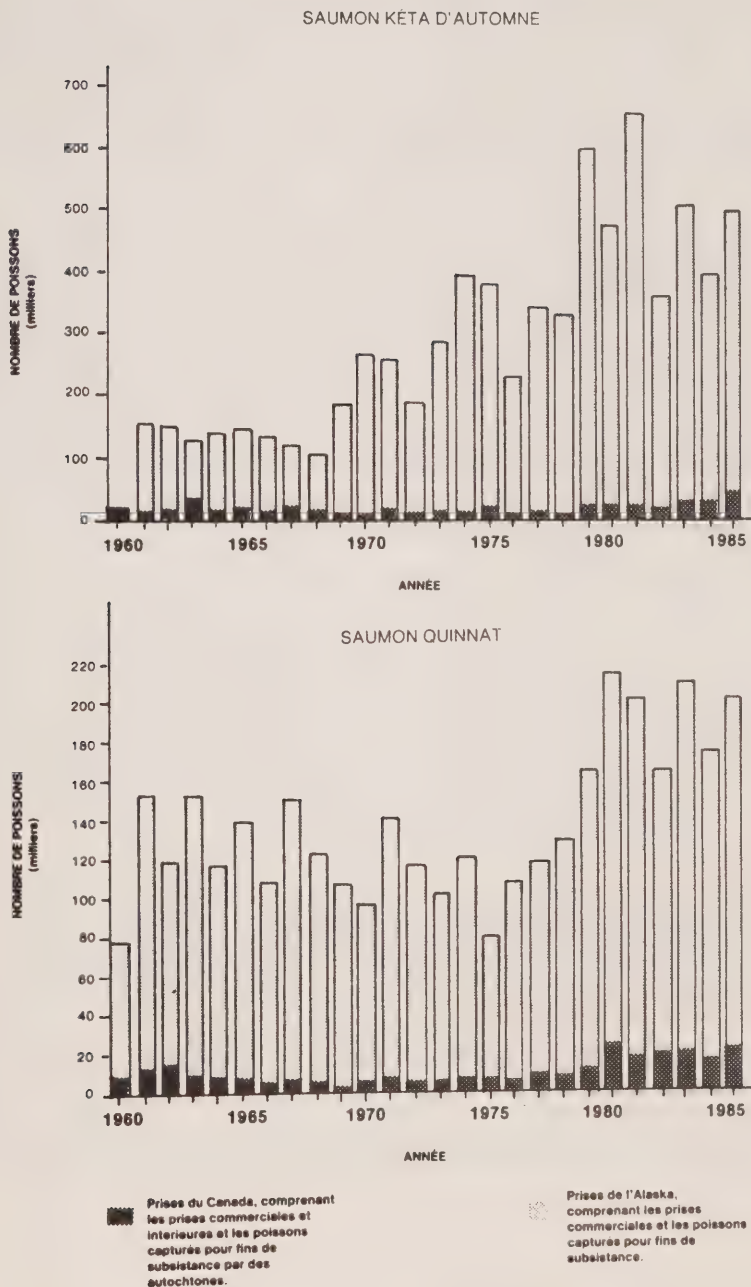
Des saumons quinnat et kéta sont pêchés à des fins commerciales près de Dawson City, le long de la partie principale du fleuve Yukon, ainsi que dans les sections inférieures des rivières Stewart et Pelly. La pêche de subsistance pratiquée dans tout le bassin hydrographique du Yukon fait non seulement partie de la culture indigène, mais assure aussi la subsistance de plus de 6 000 autochtones qui habitent la région⁽²⁾. Dans le secteur où se pratique la pêche commerciale, on autorise aussi une pêche de subsistance limitée pour les non-autochtones. D'autre part, comme il est maintenant plus facile d'accéder aux régions éloignées grâce à un meilleur réseau routier, la pêche sportive du saumon quinnat au Yukon a gagné plus d'adeptes au fil des ans.

Même si les principaux domaines d'activité économique du Yukon demeurent le tourisme, l'exploitation minière et la fonction publique, on s'est montré extrêmement pressé à mettre en valeur le potentiel économique de la pêche. Les discussions concernant la pêche, le traitement et la mise en marché des prises commerciales, ainsi que l'encouragement du tourisme et de la pêche sportive dans la région, ont toutefois abouti au problème plus fondamental de l'approvisionnement.

⁽¹⁾ Ministère des Pêches et des Océans, *Pacific Region Salmon Stock Management Plan: Northern Transboundary Rivers*, document de travail, vol. J, 1986, p. 33.

⁽²⁾ Ministère des Pêches et des Océans, *Ressources en saumon du fleuve Yukon* (sans date).

TABLEAU 26
TOTAL DES PRISES DE SAUMONS KÉTA D'AUTOMNE ET QUINNAT
DU CANADA ET DE L'ALASKA DANS LE FLEUVE YUKON, 1960-1985



Source: Ministère des Pêches et des Océans, *Ressources en saumon du fleuve Yukon*, sans date

On a dit que le gouvernement du Territoire du Yukon et différents groupes d'intérêts se sont opposés à la signature du traité canado-américain concernant le saumon du Pacifique, en 1985, parce que celui-ci ne réglait pas le problème de la répartition équitable des stocks de saumon du fleuve Yukon entre les deux pays⁽¹⁾. Actuellement, les pêcheurs canadiens n'obtiennent qu'une petite partie des prises automnales de saumon kéta et des prises de saumon quinnat, comparativement aux pêcheurs américains (voir le tableau 26). Selon l'article VIII du traité, qui porte sur le fleuve Yukon, les parties doivent entreprendre en 1985 et conclure le plus tôt possible des négociations relatives à quatre grandes questions: prise en compte des captures américaines de saumons canadiens; modalités de gestion en coopération; recherches en collaboration, possibilités de mise en valeur et échange de renseignements d'ordre biologique; et mise sur pied d'une organisation compétente pour régler les problèmes du fleuve Yukon.

Depuis 1985, après plusieurs séries de négociations canado-américaines, on n'a pas réussi à résoudre le problème de la répartition des prises. Le Canada estime qu'on devrait prévoir des mécanismes de gestion des stocks du fleuve Yukon dans le traité; grâce à ces mécanismes, chaque pays bénéficierait d'avantages proportionnels à la quantité de saumons qui provient de ses eaux (principe de l'équité). En général, on reconnaît que la partie canadienne du fleuve Yukon produit environ 50 p. 100 des poissons. Or, les prises canadiennes se situent bien en deçà de ce chiffre: on estime que 90 p. 100 des prises de quinnat et 95 p. 100 des prises fluviales de kéta sont le fait de pêcheurs des États-Unis, ce qui ne laisse qu'environ 10 p. 100 des prises de quinnat et 5 p. 100 des prises de kéta aux pêcheurs canadiens⁽²⁾.

Après avoir rencontré le Comité mixte de la Chambre et du Sénat de l'Alaska sur les ressources, au début de février 1987, notre Comité en est venu à la conclusion que les deux pays sont encore loin d'une entente sur la question de la répartition équitable des prises. Les Américains proposent de conclure une entente distincte concernant le fleuve Yukon; pour eux, le principe de l'équité ne vaut pas, en raison de l'ampleur et de l'importance économique d'une industrie qui est florissante en Alaska. Compte tenu des allocations actuelles, qui sont à l'avantage des États-Unis, l'intensification de la pêche canadienne entraînerait inévitablement une baisse du nombre de saumons de remonte, ce que le Comité considère inacceptable.

Le Comité estime que les pêcheurs canadiens, autochtones et autres, qui pêchent pour leur subsistance ou à des fins sportives ou commerciales ont droit à une proportion plus grande des saumons capturés dans le fleuve Yukon. Il pense que cette question devrait être portée au niveau politique. Il recommande donc:

- (2a) **Que le secrétaire d'État aux Affaires extérieures emploie les voies diplomatiques les plus efficaces qui s'offrent à lui pour exprimer le désaccord du Canada face à la position des États-Unis sur la question cruciale du partage équitable des réserves de saumon du fleuve Yukon.**

⁽¹⁾ Canada, Le Sénat, *Délibérations du Comité sénatorial permanent des Pêches*, fascicule n° 3, 14 novembre 1986, p. 48-49.

⁽²⁾ Ministère des Affaires extérieures, lettre au président du Comité, 30 janvier 1987.

- (2b) Que les négociateurs canadiens fondent leur position au sujet du fleuve Yukon sur les dispositions de l'article III, alinéa 1(b) du traité concernant le saumon du Pacifique, selon lesquelles chaque partie au traité doit recevoir des avantages équivalant à la production de saumons issue de ses eaux.

C. Les stocks de saumon des cours d'eau transfrontaliers du nord de la Colombie-Britannique

On trouve les cinq espèces de saumons, en des concentrations variables, dans les cours d'eau transfrontaliers de la Colombie-Britannique, c'est-à-dire ceux qui prennent leur source au Canada mais qui se déversent dans les eaux côtières de l'Alaska. (Figure 3) Parmi les principaux cours d'eau transfrontaliers, mentionnons le Taku, le Stikine et l'Alsek, dont environ 95 p. 100 du bassin hydrographique est situé en territoire canadien⁽¹⁾. Parmi les autres cours d'eau transfrontaliers moins importants, mentionnons les fleuves Unuk, Whiting et Chilkat. Depuis 1979, des pêcheurs canadiens pratiquent, sur le fleuve Taku, une pêche commerciale au filet maillant axée principalement sur le saumon rouge, le saumon keta et le saumon coho. La pêche commerciale canadienne qui est pratiquée sur le fleuve Stikine depuis 1975, vise principalement le saumon rouge; on l'a pratiquée modérément jusqu'en 1979, à cause d'une demande limitée des marchés et de l'absence d'installations de traitement et d'entreposage dans la région. À l'heure actuelle, aucune pêche commerciale canadienne n'a cours sur le fleuve Alsek. La pêche de subsistance des autochtones et la pêche à des fins sportives se pratiquent par ailleurs plus ou moins intensivement dans tous ces cours d'eau.

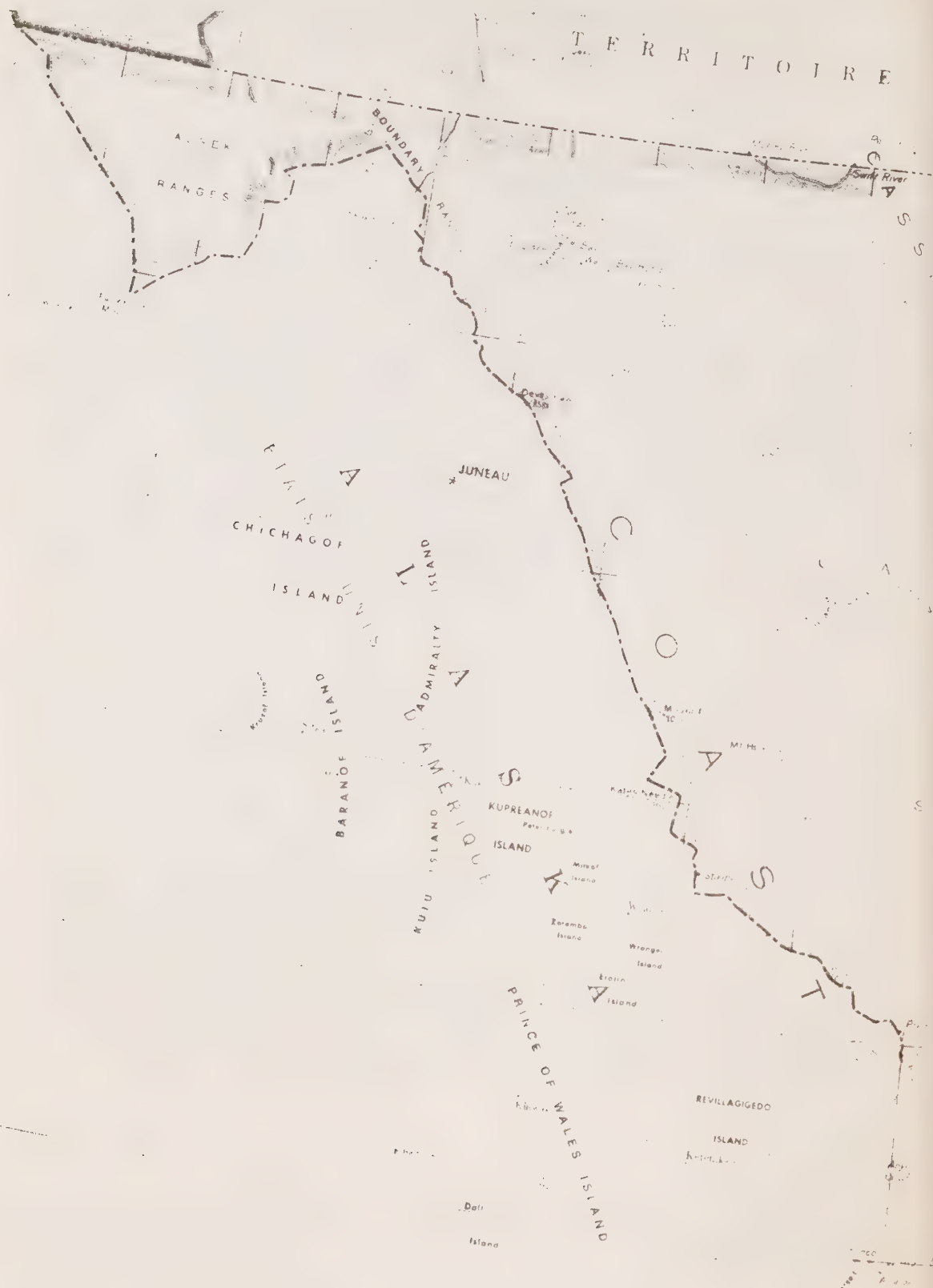
Avant qu'on s'adonne à la pêche commerciale dans cette zone, à partir du milieu et jusqu'à la fin des années soixante-dix, toute la production commerciale revenait aux États-Unis. Un Canadien de la région, membre du Groupe de discussion du Nord à la Commission du saumon du Pacifique, a témoigné devant le Comité. Il s'est dit d'avis que ces cours d'eau n'avaient pas été bien défendus lors des négociations qui ont mené à la signature du Traité concernant le saumon du Pacifique, en 1985; selon lui, les négociateurs canadiens ont tout simplement fait des compromis à ce chapitre⁽²⁾ afin d'obtenir des concessions ailleurs en Colombie-Britannique. Les négociateurs canadiens ont eu beaucoup de mal à faire accepter par les Américains le principe de l'équité sur ces cours d'eau. Jusqu'à tout dernièrement, le Canada autorisait l'État de l'Alaska à effectuer des recherches et à gérer les populations de poissons de ces fleuves et, dans les revues et rapports américains, on en parlait comme de zones de production de saumon de premier plan pour les États-Unis. De plus, les Américains revendiquaient la moitié des poissons produits dans la partie canadienne de ces fleuves, sous prétexte que les aires en eau douce et estuariennes, situées en territoire américain, permettent aux poissons de grandir et de revenir plus tard à leurs frayères⁽³⁾.

⁽¹⁾ *Pacific Region Salmon Stock Management Plan*, 1986, p. 1, 12 et 25.

⁽²⁾ Canada, Le Sénat, *Délibérations du Comité sénatorial permanent des Pêches*, fascicule n° 3, 14 novembre 1986, p. 88.

⁽³⁾ *Ibid.*, p. 94.

FIGURE 3 — NORD DE LA COLOMBIE-BRITANNIQUE



Source: Canada, ministère de l'Énergie, des Mines et des Ressources, Direction des levés et de la cartographie, Carte MCR 3F (Colombie-Britannique), 1^{re} édition, 1973.

TABLEAU 27

**COMPARAISON DES PRISES MOYENNES DE SAUMONS CANADIENS DANS LES
COURS D'EAU TRANSFRONTALIERS, PAR LES PÊCHEURS CANADIENS
ET AMÉRICAINS QUI UTILISENT LE FILET MAILLANT, 1981-1985**

(prises moyennes, milliers)

| Fleuve | Espèce | Pprises américaines en cours d'eau ou à l'embou- chure | Estimations des inter- ceptions par des pêcheurs américains ¹ | Pprises canadiennes en cours d'eau | Pprises totales de saumons canadiens | Proportion moyenne du Canada (%) | Proportion du Canada (%) en vertu du traité con- cernant le saumon du Pacifique ² |
|----------------|---------|---|---|---|---|---|--|
| <i>Alsek</i> | Quinnat | 0,3 | 0,3 | 0,4 | 0,7 | 57,1 | Non visée par les négociations |
| | Rouge | 18,0 | 16,2 | 3,0 | 19,2 | 15,6 | |
| | Coho | 7,1 | 6,4 | 0,1 | 6,5 | 1,5 | |
| <i>Taku</i> | Quinnat | 2,1 | 2,1 | 0,4 | 2,5 | 16,0 | Accidentelle |
| | Rouge | 65,8 | 55,9 | 17,4 | 73,3 | 23,7 | 15 p. 100 |
| | Coho | 32,7 | 22,9 | 4,8 | 27,7 | 17,3 | Accidentelle |
| | Rose | 177,7 | 151,0 | 5,7 | 156,7 | 3,6 | Accidentelle |
| | Kéta | 64,6 | 38,8 | 2,5 | 41,3 | 6,1 | Accidentelle |
| <i>Stikine</i> | Quinnat | 1,6 | 1,4 | 1,8 | 3,2 | 57,0 | Accidentelle |
| | Rouge | 160,1 | 42,4 | 23,7 | 66,1 | 35,9 | 35 p. 100 |
| | Coho | 60,3 | 42,2 | 6,7 | 48,9 | 13,7 | 2 000 poissons |
| | Rose | 324,9 | 32,5 | 2,3 | 34,8 | 6,6 | Accidentelle |
| | Kéta | 44,6 | 8,9 | 0,7 | 9,6 | 7,3 | Accidentelle |

¹ Il s'agit d'estimations grossières. Il faut noter que les pêcheurs à la traîne de l'Alaska interceptent beaucoup de saumons, surtout du quinnat et du coho; le tableau ne fait pas état de ces prises. (Ainsi, on pense qu'entre 50 p. 100 et 70 p. 100 des saumons coho capturés sont pris par ces pêcheurs.)

² Ces chiffres ne traduisent pas les nouvelles garanties relatives aux saumons de remonte.

Sources: Ministère des Pêches et des Océans, mémoire présenté au comité, 14 novembre 1986, tableau 1: représentant du Groupe de discussion du Nord, cours d'eau transfrontaliers, Commission du saumon du Pacifique, fascicule n° 3, 14 novembre 1986, p. 95.

Le tableau 27 compare les prises moyennes de saumons canadiens provenant des trois grands cours d'eau transfrontaliers du nord de la Colombie-Britannique, par des pêcheurs canadiens et américains qui utilisent le filet maillant; il donne également le pourcentage des poissons canadiens capturés par des Canadiens, avant et après la signature du traité. Pour 1985-1986, on a fixé la part canadienne sur le fleuve Stikine à 35 p. 100 du total des prises admissibles de saumon rouge ou à 10 000 poissons, selon la quantité la plus grande, et à 2 000 saumons coho. Sur le fleuve Taku, on l'a fixée à 15 p. 100 du total des prises admissibles de saumon rouge. Le Comité n'ignore pas qu'il existe d'autres cours d'eau transfrontaliers, notamment les fleuves Alsek, Unuk, Whiting et Chilkat, dont les Canadiens ne tirent aucun avantage. Il appert que ces cours d'eau contribuent passablement aux prises des pêcheurs américains⁽¹⁾. Par conséquent, le Comité recommande:

(3a) Que le gouvernement du Canada exige que le principe de l'équité, évoqué à l'article III, alinéa 1(b) du traité canado-américain concernant le saumon

⁽¹⁾ *Ibid.*, p. 95.

du Pacifique, vienne en priorité durant les prochaines négociations avec les États-Unis au sujet des stocks de saumon des cours d'eau transfrontaliers.

On estime que la production annuelle totale de ces cours d'eau transfrontaliers représente entre deux et cinq millions de saumons⁽¹⁾. Le Comité pense qu'on devrait entreprendre d'autres recherches sur ces cours d'eau, car les données relatives aux saumons de remonte et à la productivité de la majorité des populations sont soit très variables, soit limitées⁽²⁾. Il ne fait aucun doute que des renseignements supplémentaires contribueraient grandement à étayer la position canadienne lors des négociations à venir. Par conséquent, le comité recommande:

- (3b) Que le ministère des Pêches et des Océans consacre suffisamment de fonds aux recherches visant à élargir sa base de données sur les populations de saumon des cours d'eau transfrontaliers de la région.**

D. Les interceptions par des bateaux étrangers en haute mer

Il importe aussi de signaler que le saumon canadien risque la capture accidentelle par des bateaux étrangers qui pratiquent la pêche en haute mer, à l'extérieur de la zone canadienne de 200 milles. Le Canada et les États-Unis ont déjà notamment essayé d'inciter les Japonais à réduire leur effort de pêche, directement et par l'entremise de la Commission internationale des pêches du Pacifique nord. Le MPO effectue actuellement une série d'expéditions de recherche dans le Pacifique nord pour déterminer si la pêche hauturière du calmar, pratiquée par les étrangers, constitue une menace sérieuse pour le saumon canadien. Le Comité estime que le problème des interceptions en haute mer est suffisamment grave pour justifier ces mesures qui permettront d'améliorer la banque de renseignements du ministère; en conséquence, il recommande:

- (4) Que le ministère des Pêches et des Océans poursuive son programme de collecte de données sur les interceptions de saumon canadien en haute mer par des bateaux étrangers. Il faudrait aussi songer à renforcer la capacité du ministère d'assurer la surveillance en haute mer.**

E. La ligne A-B

À Prince Rupert, on s'est inquiété de la possibilité que le Canada négocie la frontière maritime séparant, dans l'entrée Dixon, l'extrémité sud de l'enclave de l'Alaska et la Colombie-Britannique. Le Canada soutient que la frontière latitudinale, connue sous le nom de ligne A-B, est la frontière internationale, tant pour les eaux que pour les terres situées dans l'entrée Dixon⁽³⁾, comme le montre la figure 4. Les États-Unis font valoir que la frontière maritime devrait suivre une ligne médiane située plus au sud, qui partagerait plus ou moins également les eaux de l'entrée Dixon entre le Canada et les États-Unis⁽⁴⁾.

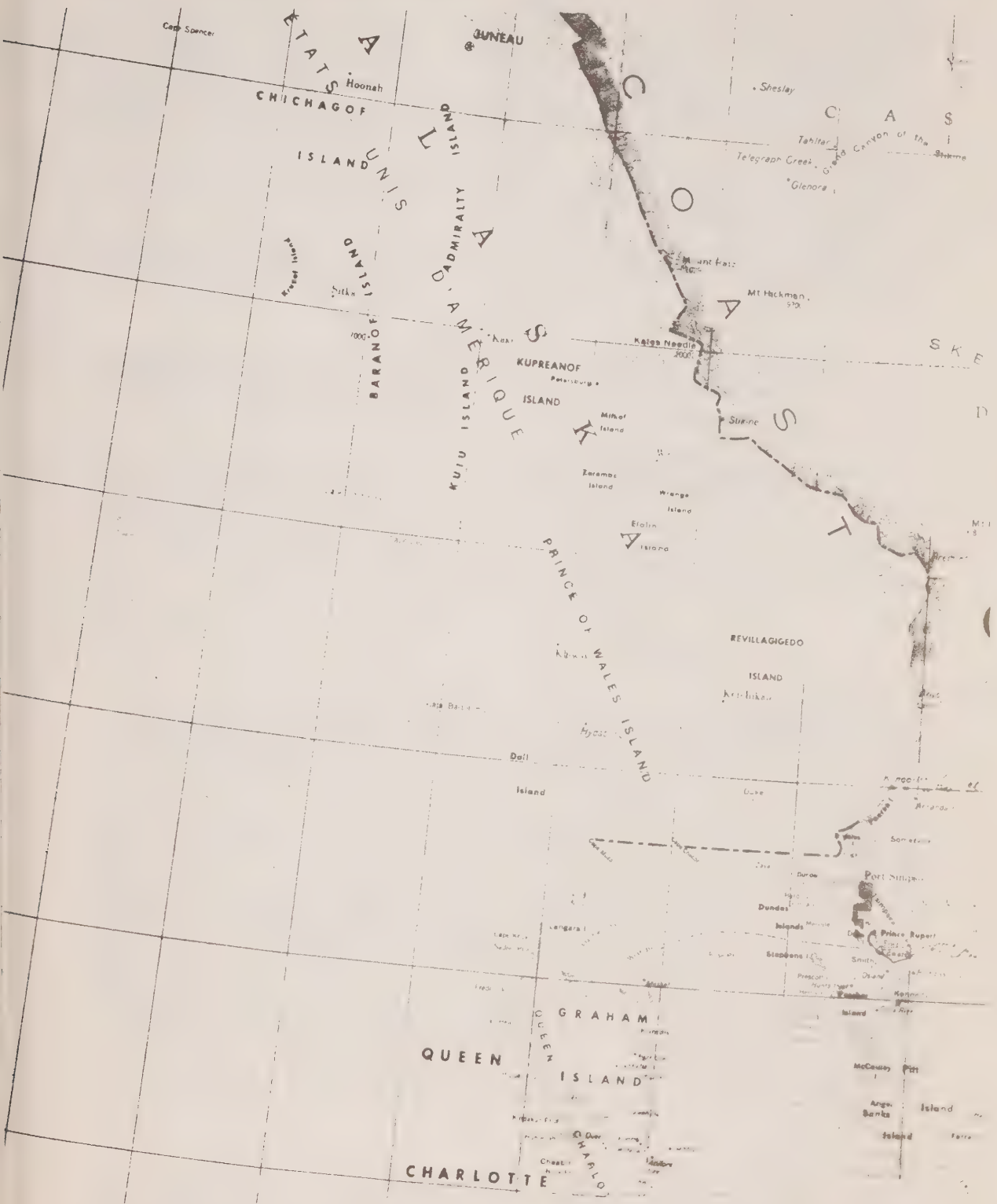
⁽¹⁾ *Ibid.*, p. 89.

⁽²⁾ *Pacific Region Salmon Stock Management Plan* (1986), p. 1, 12 et 25.

⁽³⁾ À l'extérieur de l'entrée Dixon, le Canada a adopté, en 1977, le principe d'une ligne équidistante pour ce qui est des pêches, tout en veillant expressément à ce que cela ne porte pas atteinte aux négociations avec les États-Unis et à l'établissement de la frontière maritime unique qui divisera les pêcheries et le plateau continental entre le Canada et les États-Unis.

⁽⁴⁾ Ministère des Affaires extérieures, mémoire soumis au président du Comité, 10 novembre 1986, p. 10.

FIGURE 4 — LA LIGNE A-B



Source: Canada, ministère de l'Énergie, des Mines et des Ressources, Direction des levés et de la cartographie, Carte MCR 3F (Colombie-Britannique), 1^{re} édition, 1973.

Les pêcheurs canadiens de la région prétendent qu'un déplacement de cette frontière internationale entre le Canada et les États-Unis délogerait les pêcheurs canadiens de flétan et de poisson de fond de leurs territoires de pêche habituels, sans compter que les stocks de hareng et de saumon canadiens, particulièrement de saumon rouge et rose, risqueraient encore plus d'être interceptés par les Américains au moment où ils traversent le secteur pour se rendre frayer dans les eaux canadiennes. Un groupe a indiqué que même s'il existe, aux termes du traité canado-américain concernant le saumon du Pacifique, une obligation générale à l'égard des interceptions imprévues non précisées dans le traité, il n'est pas certain que celle-ci s'appliquerait toujours si la frontière internationale était déplacée⁽¹⁾.

Compte tenu de ce qui précède et de l'importance que revêtent les pêches actuelles et éventuelles pour le bien-être économique et général de la population du nord de la Colombie-Britannique, le Comité recommande:

- (5) Que le gouvernement fédéral réitère la position que le Canada défend de longue date, à savoir que la ligne A-B est la frontière internationale, tant pour les eaux que pour les terres situées dans l'entrée Dixon.**

En ce qui concerne les autres litiges canado-américains concernant les frontières maritimes⁽²⁾, il faudrait, en raison des intérêts à long terme des pêches actuellement ou éventuellement pratiquées dans ces secteurs, établir des frontières qui tiennent compte des intérêts des pêcheurs canadiens et négocier chaque frontière séparément, à la lumière des caractéristiques particulières du secteur en cause.

F. L'habitat du poisson

Au cours des audiences du Comité, il a souvent été question de la protection de l'habitat du poisson, vu notamment le déclin de certains stocks de saumon, espèce la plus précieuse de la région. La plupart des projets de mise en valeur se situent aux abords des cours d'eau et empiètent sur les milieux estuariens et d'eau douce qui sont d'une importance vitale pour le saumon, au début et à la fin de son cycle biologique. L'exploitation forestière, tellement répandue en Colombie-Britannique, pose apparemment des problèmes dans de nombreux secteurs: les rives des cours d'eau sont déboisées et le limon s'accumule sur des lits de gravier productifs. Par ailleurs, les détournements de cours d'eau pour des projets hydro-électriques qui se disputent l'usage exclusif ou partagé de telle ou telle aire d'alimentation empêchent la remontée du saumon vers ses frayères. Les fragiles bassins hydrographiques doivent aussi satisfaire aux besoins d'irrigation des fermes et de l'industrie minière. En règle générale, on considère que l'exploitation des gisements alluviaux, pierre angulaire de l'économie du Yukon et sujet qui a été abondamment discuté lors des audiences, perturbe les cours d'eau où vont frayer les saumons; elle provoque un envasement qui étouffe les oeufs en incubation, modifie le comportement alimentaire des jeunes poissons et entraîne une diminution généralisée de la productivité aquatique.

⁽¹⁾ Canada, Le Sénat, *Délibérations du Comité sénatorial permanent des Pêches*, fascicule n° 4, 17 novembre 1986, p. 62.

⁽²⁾ La frontière maritime qui sépare la Colombie-Britannique de l'État de Washington, au-delà du détroit Juan de Fuca, et la frontière qui sépare le Yukon de l'Alaska, dans la mer de Beaufort.

Les projets d'aménagement urbain et industriel sur les 100 derniers kilomètres du bassin du Fraser, où se concentre près de la moitié de la population de la Colombie-Britannique, ont de plus en plus de répercussions sur la production de saumon de la région. L'installation de ports de pêche et de plaisance, ainsi que la construction de routes, de chemins de fer, de pipe-lines et de lignes de transmission menacent l'habitat du poisson. Les déversements accidentels d'hydrocarbures présentent aussi un danger constant.

En octobre 1986, le gouvernement fédéral adoptait une nouvelle politique dont l'objectif est la réalisation d'un «gain net» pour ce qui est de la capacité de production de l'habitat du poisson, objectif à réaliser par la conservation, la reconstitution et l'aménagement de l'habitat⁽¹⁾. Le principe «d'aucune perte nette» est l'un des aspects fondamentaux de la nouvelle politique:

le Ministère doit chercher à compenser les pertes inévitables d'habitats en en créant de nouveaux, en procédant de projet en projet, de façon à prévenir toute autre diminution des ressources halieutiques du Canada attribuable à la perte ou à l'endommagement des habitats⁽²⁾.

Certains groupes craignent qu'en compensant les dommages causés à l'habitat du saumon par l'établissement de piscifactoreries à d'autres endroits, on finisse par détruire les systèmes naturels de production du saumon qui se maintiennent d'eux-mêmes, contrairement aux piscifactoreries ou aux écloséries⁽³⁾.

Le Comité sait qu'il n'est peut-être pas toujours possible, ni même opportun, d'empêcher un projet qui présente des avantages économiques, mais il reconnaît aussi que la production en milieu artificiel n'est pas toujours la solution de rechange appropriée à la production naturelle. En conséquence, il recommande:

(6a) Que le ministère des Pêches et des Océans, conformément à sa politique de gestion de l'habitat, n'autorise pas les projets qui empiètent sur l'habitat du poisson, sauf si l'on peut montrer, après d'amples consultations publiques, qu'ils sont nettement dans l'intérêt du Canada.

À l'heure actuelle, trois programmes de recherches du ministère sont axés sur le saumon: le premier traite de l'interaction entre le poisson et l'industrie forestière, le deuxième, du fleuve Fraser, et le dernier, de l'habitat côtier⁽⁴⁾. Le Comité tient à souligner l'importance de ces recherches pour les pêches de la côte ouest, compte tenu du fait que le saumon dépend de ses habitats; il recommande donc:

(6b) Que le ministère des Pêches et des Océans donne plus d'ampleur à ses programmes de recherches sur l'habitat du poisson dans la région.

⁽¹⁾ Ministère des Pêches et des Océans, *Politique de gestion de l'habitat du poisson*, ministère fédéral des Approvisionnements et Services, octobre 1986, p. 12-15.

⁽²⁾ *Ibid.*, p. 14.

⁽³⁾ Canada, Le Sénat, *Délibérations du Comité sénatorial permanent des Pêches*, fascicule n° 9, 24 novembre 1986, p. 88.

⁽⁴⁾ Station de biologie du Pacifique (MPO), mémoire, p. 17.

LA GESTION D'UNE RESSOURCE PRÉCIEUSE, MAIS LIMITÉE

A. Accords de consultation entre le ministère des Pêches et des Océans et les pêcheurs commerciaux, sportifs et autochtones

En Colombie-Britannique, le secteur de la pêche est complexe; il réunit de nombreux pêcheurs sportifs, des groupements commerciaux qui ne s'intéressent qu'à certaines espèces ou pratiquent un type de pêche donné et des autochtones qui, traditionnellement, pêchent dans la région. Le Comité a été instruit des intérêts contradictoires de ces groupes, qui se disputent farouchement une ressource commune limitée, chacun voulant que les orientations de l'État visent à protéger et à développer sa propre activité.

La répartition des ressources en saumon est une question particulièrement litigieuse. Non seulement les pêcheurs à la traîne commerciaux et les pêcheurs sportifs se disputent-ils le même poisson, mais les pêcheurs au filet, qui se concentrent sur une espèce comme le saumon rouge, prennent souvent par accident du poisson habituellement pêché à la ligne⁽¹⁾, par exemple, du quinnat. Les faibles revenus des pêcheurs et les difficultés que connaît régulièrement ce secteur de l'économie accentuent les frictions entre les groupes⁽²⁾. Dans la répartition de la ressource, le but du MPO est de veiller à réduire les conflits au minimum et à concilier équitablement les intérêts contradictoires, mais le Comité a appris que des groupes ont déjà contesté les décisions du ministère devant les tribunaux.

Le gouvernement ne peut bien gérer les ressources et la pêche sans avis extérieurs, sans connaissances spécialisées et sans collaboration. Au cours de la dernière décennie, le MPO a créé sur la côte ouest nombre de comités consultatifs, groupes de travail et autres commissions pour informer et consulter l'industrie en vue d'élaborer des plans de gestion et de répartition qui fassent l'unanimité, et de conseiller le ministère sur des questions de tous ordres. Pendant la majeure partie de 1986, le principal groupe consultatif de la région du Pacifique a été le Conseil consultatif du ministre (CCM), composé de représentants des associations de pêche et du secteur du conditionnement, qui ont donné au ministre des conseils de caractère général sur une vaste gamme de questions, dont la répartition du poisson.

La composition du CCM devait représenter les principaux intérêts des pêcheries du Pacifique, mais certains groupes reprochent au Conseil d'avoir utilisé de mauvaises méthodes et de ne pas représenter les divers secteurs de l'industrie, ce qui aurait entraîné une répartition inéquitable du total des prises entre les pêcheurs autochtones, sportifs et commerciaux et entre les utilisateurs des divers types d'engins de pêche. Le Comité a appris que plusieurs groupes avaient pour cette raison retiré leur appui au CCM.

La création d'une nouvelle structure de consultation sur les pêches du Pacifique a été annoncée le 31 octobre 1986⁽³⁾. Elle comprendra le Conseil régional du Pacifique (CRP), conseil consultatif composé de 12 membres représentant les divers types de

⁽¹⁾ Canada, Le Sénat, *Délibérations du Comité sénatorial permanent des Pêches*, fascicule n° 9, 24 novembre 1986, p. 50.

Pearse (1982), p. 6.

Ministère des Pêches et des Océans, «Création d'un Conseil régional du Pacifique», communiqué, 31 octobre 1986, (NR-HQ-86-81E).

pêche commerciale, l'industrie du conditionnement, les intérêts autochtones et le secteur de la pêche sportive⁽¹⁾. Le CRP tiendra lieu de tribune où il sera possible de discuter des orientations stratégiques; quatre comités des espèces (saumon, poisson de fond, hareng, mollusques et crustacés), appuyés par des groupes consultatifs locaux, seront chargés des plans de répartition et des questions de gestion.

Le Comité appuie ces initiatives qui visent à restructurer et à améliorer la consultation entre les groupes de pêche eux-mêmes et entre ces groupes et le ministère, et juge impérieux qu'on tienne davantage compte de l'avis de ces groupes sur la question complexe et controversée de la gestion des pêches. Il estime aussi qu'un organisme de consultation efficace chargé de conseiller le ministre doit largement représenter les divers intérêts dans ce domaine et, en conséquence, il recommande:

- (7) **Que le ministre des Pêches et des Océans examine périodiquement la composition du CRP, ainsi que la représentation des groupes concernés au sein d'autres organes consultatifs, afin de s'assurer que tous y sont équitablement représentés.**

B. Planification à long terme

Le Comité a appris avec étonnement qu'il n'existe pas de politique cadre, de plan à long terme ou d'ensemble d'orientations prioritaires et de stratégies pour guider le gouvernement et l'industrie de la pêche. L'assertion suivante d'un témoin l'a particulièrement impressionné:

Premièrement, il n'y a aucune vision d'ensemble; personne ne semble comprendre le but des diverses mesures du gouvernement, car celui-ci ne semble pas lui-même avoir une idée du genre d'avenir qu'il est censé forger. Faute d'une vision d'avenir, il n'est donc pas étonnant qu'il n'y ait pas de cadre pour une politique d'ensemble. Et en l'absence de cadre, on ne peut que prendre des décisions au jour le jour, car la gestion ponctuelle ne fait que réagir aux problèmes les plus pressants⁽²⁾.

Les problèmes complexes de la gestion des pêches de la côte ouest supposent un plan fondé sur des objectifs et un ordre de priorités à long terme; autrement le MPO ne pourra remplir son mandat qui est de préserver la ressource et d'augmenter au maximum les avantages économiques et sociaux de la pêche. En conséquence, le Comité recommande:

- (8) **Que le ministre des Pêches et des Océans, en collaboration avec la province de la Colombie-Britannique et en consultation avec l'industrie de la pêche et le CRP, élabore des plans et des objectifs à long terme pour la gestion des pêches de la côte ouest.**

⁽¹⁾ Six représentants de la pêche commerciale et de l'industrie du conditionnement, trois des intérêts autochtones et trois du secteur de la pêche sportive.

⁽²⁾ Canada, Le Sénat, *Délibérations du Comité sénatorial permanent des Pêches*, fascicule n° 5, 18 novembre 1986, p. 20-21.

C. Répartition du saumon entre les pêcheurs commerciaux

Les pêcheurs commerciaux de saumon se disputent une ressource limitée, chaque secteur défendant farouchement sa part en fonction de son niveau de prises antérieur. Il semble que les gains nets des bateaux de pêche à la senne, à la traîne et aux filets maillants varient considérablement à cause des différences de capacité des navires de chaque type et des différences de valeur des espèces de saumons prises par chacun. Un groupe a signalé au Comité que:

Le Ministère semble avoir fini par céder aux lobbyistes sur la question des contingentements et l'on décèle maintenant de graves iniquités en ce qui concerne les pourcentages et les contingents attribués aux différents types de pêche [...]. On a accordé aux pêcheurs qui se servent de filets maillants le droit exclusif de pêcher dans les principales rivières et bras de rivières. Lorsque la pêche aux filets maillants et la pêche à la senne s'effectuent dans une même région, les filets maillants jouissent, dans beaucoup de cas, d'une période de pêche plus longue. Cela donne lieu à de très graves iniquités sur le plan de la répartition [du] poisson par personne. Que les pêcheurs qui utilisent les filets maillants ou les lignes traînantes accumulent des revenus bruts équivalents ou supérieurs à ceux des bateaux senneurs est inéquitable en soi puisque les revenus bruts des bateaux senneurs doivent être partagés entre cinq membres d'équipage, tandis que les produits de la pêche à la traîne et aux filets maillants n'ont pas à être répartis entre autant de personnes⁽¹⁾.

Le Comité se rallie à l'idée de mener une étude sur les recettes par pêcheur selon les divers types de pêche commerciale, afin d'aider les responsables à décider de la répartition du poisson, et il recommande donc:

- (9) **Que le ministère des Pêches et des Océans effectue ou commande une analyse économique globale de la répartition des recettes nettes tirées des divers types de pêche commerciale.**

D. Surcapacité de la flotte commerciale

L'un des principaux problèmes de la pêche commerciale, c'est la surcapacité d'exploitation de sa flotte. Il y a beaucoup plus de moyens déployés qu'il n'en faut pour prendre le poisson qui existe maintenant ou qui existera dans un avenir prévisible. D'après les évaluations, les captures totales sur la côte ouest pourraient être le fait d'environ la moitié de la flotte actuelle⁽²⁾. Le récent rapport du Vérificateur général signalait que le nombre de bateaux de pêche a été ramené de 6 000 à 4 400 au cours des 15 dernières années et que la capacité d'exploitation a augmenté radicalement du fait de la rénovation des bateaux et des progrès techniques⁽³⁾.

Le problème de la surcapacité, qui caractérise aussi d'autres régions du Canada, tient à ce que le poisson est une ressource commune, qui ne devient propriété privée que lorsqu'un pêcheur l'a capturé et sorti de l'eau. Cela donne lieu à une «course au poisson» et crée une situation qu'on pourrait résumer ainsi: beaucoup trop de bateaux à la recherche de trop peu de poisson. Dans les bonnes années, comme celle qu'on a connue dans la région en 1985-1986, les pêcheurs sont incités économiquement à augmenter

⁽¹⁾ *Ibid.*, fascicule n° 5, 18 novembre 1986, p. 32.

⁽²⁾ *Ibid.*, fascicule n° 2, 7 novembre 1986, p. 16.

⁽³⁾ Vérificateur général, *Rapport* (1986), par. 10.25.

leur part des prises et à s'équiper de plus gros navires, de meilleurs engins et de matériel plus perfectionné en prévision des prises futures. Les mauvaises années, ils ont du mal à rentabiliser leur mise de fonds.

Plusieurs croient que l'actuelle surcapacité d'exploitation abrège la saison de pêche. Ainsi, en 1986, dans trois secteurs, la pêche du hareng n'a duré en moyenne que 15 heures⁽¹⁾. La même année, on a pêché 650 000 saumons rouges dans la rivière Adams en deux heures et demie⁽²⁾. Lorsqu'une flotte de pêche a une surcapacité d'exploitation, elle risque de surpêcher, la concurrence entre les divers groupes de pêcheurs s'intensifie, le ministère des Pêches et des Océans a plus de mal à exercer sa surveillance et il y a dilapidation de la richesse naturelle. Le Vérificateur général en a conclu que:

[Le] coût total de la pêche et du traitement (bateaux, essence, salaires, usines de traitement et équipement) ainsi que les dépenses du gouvernement correspondent à peu près à la valeur totale des pêches. Par conséquent, en vertu de la structure de gestion et de la réglementation actuelles, le pêcheur moyen, le gouvernement et le contribuable arrivent à peine à atteindre un seuil de rentabilité⁽³⁾.

On a déjà proposé diverses solutions au problème de la surcapacité d'exploitation⁽⁴⁾, notamment un programme de rachat de 100 millions de dollars, financé en partie par les pêcheurs et que le Conseil consultatif du ministre a recommandé, mais qui n'a jamais été mis en oeuvre. En 1982, la Commission Pearse a proposé qu'un office gouvernemental retire un certain nombre de permis de pêche et en indemnise les détenteurs, de façon à réduire le nombre de pêcheurs exploitant les stocks de saumon et de hareng rogué⁽⁵⁾.

Le Comité reconnaît qu'il serait très difficile de rationaliser la flotte de pêche et, par ailleurs, que le ministère des Pêches et des Océans n'a encore rien décidé pour résoudre le problème. Il recommande donc:

- (10) Que le ministère des Pêches et des Océans mette au point et applique, en consultation avec l'industrie de la pêche, des plans, des orientations ou des ordres de priorité pour réduire la surcapacité d'exploitation de la flotte de pêche.**

Il y aurait aussi lieu de songer à mettre en place un programme d'octroi de permis de zone pour réglementer la pêche du saumon pratiquée avec tous les types d'engin. Ce système ressemblerait à celui qui sert à la réglementation de la pêche du hareng depuis 1921 et qui a contribué à réduire «le nombre global de bateaux de pêche ainsi que la capacité de prise dans chaque zone de pêche⁽⁶⁾». Le ministère devrait aussi voir s'il est souhaitable de définir le principe d'une «flotte idéale». Pour résoudre cet épineux problème, il faudra beaucoup de temps et l'accord des intéressés sur toute une série de questions économiques et sociales, notamment sur l'opportunité d'autoriser les autochtones à posséder un plus grand nombre de bateaux de pêche commerciale.

⁽¹⁾ *Ibid.*

⁽²⁾ Canada, Le Sénat, *Délibérations du Comité sénatorial permanent des Pêches*, fascicule n° 2, 7 novembre 1986, p. 42.

⁽³⁾ Vérificateur général, *Rapport* (1986), par. 10.30.

⁽⁴⁾ Canada, Le Sénat, *Délibérations du Comité sénatorial permanent des Pêches*, fascicule n° 2, 7 novembre 1986, p. 17.

⁽⁵⁾ Pearse (1982), p. 131.

⁽⁶⁾ Vérificateur général, *Rapport* (1986), par. 10.34.

E. Reconnaissance de la pêche sportive

Selon les nombreux mémoires présentés par les pêcheurs sportifs de la région, le ministère des Pêches et des Océans ne tient pas suffisamment compte de cette pêche et ne l'encourage pas assez, et leurs auteurs laissaient entendre que le ministère se souciait plutôt du secteur commercial dans l'affectation des crédits, la mise en place des programmes et la répartition des ressources. Les représentants de la pêche sportive ont fait valoir à maintes reprises des arguments d'ordre économique et souligné l'importance de leur type de pêche par rapport à la pêche commerciale. Ils ont parlé notamment de la valeur que représente chaque poisson pris par eux, des mises de fonds élevés qu'exige la pêche commerciale, des bienfaits économiques de la pêche sportive, de la taille de sa flotte (qui compte presque deux fois plus de bateaux que la flotte commerciale) et de l'exploitation très modérée qu'elle fait des stocks.

De nombreux pêcheurs sportifs ont proposé de modifier la *Loi sur les pêcheries* de manière à les reconnaître expressément comme des utilisateurs importants et légitimes des ressources halieutiques. Le Comité a appris que, ces dernières années, le ministère avait limité ou même interdit la pêche dans certains secteurs pour conserver les ressources. Les pêcheurs commerciaux ne s'opposent pas à la pêche purement récréative pratiquée dans de petites embarcations de plaisance, mais ils s'inquiètent de l'expansion rapide que prend l'exploitation commerciale de la pêche récréative par des personnes qui, comme eux, tirent leur subsistance des ressources halieutiques.

Une part importante des dépenses que les touristes canadiens et étrangers engagent dans l'industrie touristique de la côte ouest est indubitablement liée à la pêche. La pêche sportive au Canada aurait apparemment rapporté 4,7 milliards de dollars en 1985⁽¹⁾, ce qui représente une augmentation de 75 p. 100 par rapport à 1980, après rajustement en fonction du taux d'inflation. On estime que la pêche sportive sur la côte ouest représentait, sur ce total, quelque 400 millions de dollars⁽²⁾ en dépenses directes pour l'achat de biens et de services comme la nourriture, le logement et le transport, et en immobilisations pour du matériel.

Il existe beaucoup moins de données sur le profil économique de la pêche sportive que sur celui de la pêche commerciale. Un rapport récent de la Fédération canadienne de la faune mentionnait que, dans la mesure où peu d'études ont été entreprises pour déterminer la valeur et la nature de la pêche sportive dans la région, les règlements et programmes de l'État tendent peut-être à favoriser le secteur commercial⁽³⁾. À cause de cette lacune, durant les audiences du Comité, les intéressés se sont montrés partagés sur la question de savoir si la pêche récréative rapporte davantage à l'économie que la pêche commerciale. En conséquence, le Comité recommande:

- (11a) Que le ministère des Pêches et des Océans entreprenne une étude exhaustive afin de déterminer l'importance relative des pêches sportives et commerciale de la région, sur les plans économique et social.**

⁽¹⁾ Ministère des Pêches et des Océans, *Rapport annuel 1985-1986*, Approvisionnement et Services Canada, 1987, p. 24.

⁽²⁾ Ministère des Pêches et des Océans, Division de l'analyse économique et de la statistique, 9 juillet 1987.

⁽³⁾ F.W.H. Beamish, P.J. Healy et D. Griggs, *Freshwater Fisheries in Canada: Report on Phase 1 of a National Examination*, Fédération canadienne de la faune, Ottawa, octobre 1986, p. 48.

Ces arguments économiques sont certes importants, mais on ne peut pas se fonder uniquement sur eux pour décider de l'avenir de la pêche, de son rôle, de son envergure et de son importance économique relative; les économistes n'arrivent pas à s'entendre sur la valeur réelle de cette activité et n'y parviendront jamais. De plus, la pêche récréative n'est pas simplement une activité économique; c'est aussi une expérience intime de la nature.

À la lumière de ce qui précède, le Comité recommande:

- (11b) Que le gouvernement fédéral modifie la *Loi sur les pêcheries* de façon à reconnaître les pêcheurs sportifs comme des utilisateurs légitimes des ressources, utilisateurs qui méritent une part équitable, mais certes non illimitée, du poisson disponible.**
- (11c) Que la reconnaissance de l'importance économique et sociale de la pêche sportive transparaisse dans le budget et les ressources du ministère des Pêches et des Océans.**

Les représentants des pêcheurs sportifs ont aussi fait certaines observations non équivoques au sujet de la capture fortuite, par des pêcheurs utilisant des filets, de saumon quinnat et coho et de truite arc-en-ciel. Certains ont estimé que la pêche commerciale au filet ne devait être autorisée que dans les secteurs où les espèces ne se mélangent pas. D'autres ont préconisé l'interdiction pure et simple de la pêche commerciale à la senne et de la pêche du hareng rogué au filet, ainsi que la réduction du nombre de pêcheurs utilisant le filet maillant. Le Comité est convaincu que de meilleures techniques de gestion conçues en vue de favoriser une pêche plus sélective⁽¹⁾ permettraient aux pêcheurs sportifs et commerciaux de s'adonner à leur activité sans se nuire mutuellement.

Il recommande donc:

- (11d) Que le ministère des Pêches et des Océans mette au point et préconise, de concert avec les pêcheurs sportifs et commerciaux, de nouvelles méthodes permettant de réduire les prises fortuites dans les pêcheries où diverses espèces cohabitent.**

F. Exigences des autochtones

Depuis quelques années, les autochtones demandent qu'on leur réserve une plus grande part du saumon, tant pour redresser ce qu'ils considèrent comme des torts historiques que pour favoriser leur autonomie économique. Le Comité a su que le ministère des Pêches et des Océans avait pris des dispositions pour qu'un certain nombre de bandes indiennes surveillent les stocks de poisson et en protègent l'habitat, conformément à leur désir d'avoir un droit de regard sur la gestion des ressources. Il s'est aussi rendu compte des multiples facettes que comporte la question des droits de pêche des autochtones.

⁽¹⁾ Et le Programme de mise en valeur des salmonidés, dont il est question un peu plus loin.

Comme ceux-ci pêchent habituellement pour leur subsistance en amont des rivières, il est parfois difficile aux gestionnaires des pêches de leur garantir des stocks de poisson suffisants. Le problème devrait encore s'aggraver après l'adoption du projet de loi C-31, qui entraînera vraisemblablement une augmentation de la pêche à des fins de subsistance; en effet, cette mesure pourrait faire augmenter le nombre d'Indiens inscrits en accordant ce statut aux Indiens non inscrits.

En outre, de nombreux groupes autochtones souhaitent établir à leur propre compte de petites installations de conditionnement et de congélation et commercialiser une partie du saumon qu'ils tirent de la pêche de subsistance afin d'améliorer les perspectives économiques de leurs collectivités, où le chômage sévit. Les groupes autochtones estiment que les règlements actuels qui leur reconnaissent le droit de pêcher pour assurer leur subsistance, mais qui leur interdisent de vendre, de troquer ou de négocier leurs prises, portent atteinte à leur droit de pêche ancestral et à la tradition autochtone du troc. L'autorisation de vendre du poisson tiré de la pêche de subsistance est une question particulièrement litigieuse, car on croit en général qu'une expansion de la pêche en eaux intérieures pourrait réduire les stocks de saumon exploités par les pêcheurs commerciaux et sportifs.

Les tribunaux sont saisis d'une autre question litigieuse: celle de la compétence administrative des bandes indiennes aux termes de l'article 81 de la *Loi sur les Indiens*, qui leur confie la gestion du poisson dans les réserves. Il reste à établir si la *Loi sur les Indiens* a préséance sur la *Loi sur les pêcheries*. D'autre part, les droits de pêche constituent en général un élément important des revendications territoriales des autochtones, et certains pêcheurs non autochtones craignent que le gouvernement ne règle la question en accordant aux premiers le droit de gérer l'exploitation et la commercialisation des stocks de saumon qui traversent leurs réserves.

Des représentants d'entreprises de pêche s'opposent à ce que les pêcheurs autochtones puissent commercialiser le poisson pris dans les eaux intérieures, faisant valoir que cette pratique réduirait les stocks de saumon exploitables par l'industrie et que, d'autre part, le saumon capturé en eau douce est trop médiocre pour donner un produit alimentaire avantageux sur le marché. Ils ajoutent que les services d'inspection du poisson auraient du mal à faire face à l'excédent de travail qu'entraînerait l'expansion du secteur du conditionnement.

La question des droits de pêche des autochtones présente bien des aspects et n'est pas sans conséquences pour la commercialisation. Il n'appartient cependant pas au Comité de se prononcer sur la légitimité des revendications autochtones. Le Comité recommande donc:

- (12) Que le gouvernement fédéral entreprenne de préciser les droits de pêche et de gestion des pêches des autochtones.

G. L'aquiculture, objet de controverse

Bien que le Comité ne dispose pas de chiffres précis sur les avantages économiques et financiers de l'industrie naissante de la salmoniculture, un certain nombre de témoins, surtout ceux des agglomérations côtières, y voient un moyen de créer des emplois et de revitaliser les économies locales. Plusieurs ont soutenu qu'avec ses 27 000 km de côtes, la Colombie-Britannique est particulièrement propice à une

industrie florissante, surtout avec les conditions climatiques et océanographiques qui règnent le long du littoral nord⁽¹⁾. Certains ont même avancé que le potentiel de la Colombie-Britannique est peut-être supérieur à celui de la Norvège, premier producteur mondial de saumon d'élevage, en raison de la meilleure qualité de l'eau, de la grande robustesse des espèces sauvages et de la proximité des marchés américains et asiatiques.

L'avenir de l'aquiculture semble effectivement prometteur, mais des pêcheurs commerciaux et d'autres groupes ont néanmoins fait part de leurs inquiétudes au Comité. Ils craignent en effet que, pratiquée de façon intensive, cette culture ne nuise à la santé des stocks actuels de saumon sauvage et à l'environnement. Certains mémoires mentionnaient que le poisson d'élevage pouvait transmettre des maladies aux espèces sauvages ainsi qu'à l'ensemble de la flore et de la faune aquatiques, tandis que d'autres soutenaient qu'il n'y avait aucune preuve scientifique à l'appui de cette assertion. D'autres pays auraient, semble-t-il, déjà éprouvé ce genre de problème, notamment la Norvège, où la multiplication anarchique des piscifactures a forcé le gouvernement à imposer de nouveaux règlements pour limiter la taille des établissements et leur concentration géographique. Les témoins ont en outre invoqué le risque de contamination des stocks de saumon sauvage du Pacifique par suite de l'importation des oeufs de saumon de l'Atlantique.

Dans le même ordre d'idées, on s'est montré inquiet de l'expansion rapide de l'aquiculture et de l'insuffisance des services de diagnostic et de soins vétérinaires, auxquels le secteur privé a peu contribué jusqu'à maintenant parce que le marché était trop réduit et les coûts d'établissement trop élevés. Le Comité a cependant été heureux d'apprendre que les prévisions concernant la croissance de l'industrie avaient amené les secteurs privé et public à répondre à ces besoins.

Certains groupes considèrent aussi la multiplication des piscifactures comme défavorable au tourisme sur le littoral, car celles-ci diminuent la valeur esthétique et économique des propriétés situées sur le front de mer, elles perturbent les sites de pêche et occupent des mouillages bien abrités, essentiels à la sécurité des plaisanciers et des pêcheurs commerciaux. C'est pourquoi on a fait valoir la nécessité de planifier l'aménagement de la côte, après consultation avec les autres utilisateurs du littoral et des zones situées au large. Des groupes autochtones, pour leur part, se sont plaints que leurs intérêts étaient sacrifiés par les partisans de la mise en valeur à tout prix.

Certaines personnes désireuses de lancer une entreprise aquicole ont protesté contre le grand nombre de permis et d'autorisations exigés par les organismes provinciaux et fédéraux, et la complexité des formalités à remplir⁽²⁾.

Suite aux préoccupations exprimées par les pêcheurs, les aquiculteurs et les écologistes, et en réponse à un moratoire provincial sur l'octroi par la Couronne de baux et de permis d'occupation des battures, les autorités provinciales ont entrepris, le 6 novembre 1986, une enquête sur la pisciculture. Le rapport d'enquête⁽³⁾, qui s'adresse principalement au gouvernement provincial, comporte plus de 50 recommandations.

⁽¹⁾ Canada, Le Sénat, *Délibérations du Comité sénatorial permanent des Pêches*, fascicule n° 4, 17 novembre 1986, p. 38.

⁽²⁾ Le nombre de permis ou d'autorisations exigées varie selon chaque cas.

⁽³⁾ Colombie-Britannique, *Enquête sur la pisciculture en Colombie-Britannique*, David Gillespie, Président, *Report and Recommendations*, 12 décembre 1986.

Le Comité abonde dans le sens des propositions du rapport, mais il craint que l'enquête, qui n'a duré que 30 jours, n'ait pas permis d'examiner à fond tous les conflits et les questions que soulève l'aquiculture. Cette industrie est à son premier stade de développement en Colombie-Britannique, et les nombreuses controverses qu'elle a suscitées (comme celle de savoir s'il faut continuer d'approvisionner l'industrie en oeufs de quinnat produits en éclosérie dans le cadre du Programme de mise en valeur des salmonidés) prouvent qu'il conviendrait de définir immédiatement un programme précis et complet de développement dans ce secteur. On pourrait ainsi contrer l'impression de «ruée vers l'or» débridée qui se dégage de l'aquiculture et favoriser la compréhension entre pisciculteurs et pêcheurs commerciaux. Le Comité reconnaît, avec les pisciculteurs, que le moteur de l'expansion doit être le secteur privé, mais il envisage aussi de nouveaux domaines où les pouvoirs publics pourraient intervenir par des inspections et des réglementations propres à préserver l'environnement et à prévenir les conflits avec la pêche traditionnelle. Des enquêtes préliminaires sur l'aquiculture sont en cours au Yukon⁽¹⁾, et le Comité espère qu'à l'avenir, les entreprises commerciales dans ce domaine auront une conduite plus rationnelle qu'en Colombie-Britannique.

En conséquence, le Comité recommande:

- (13a) Que les autorités fédérales, provinciales et territoriales coordonnent parfaitement leurs efforts pour organiser une expansion ordonnée de l'aquiculture. Tous les niveaux de gouvernement devraient adopter dans ce domaine des directives claires, fondées sur des objectifs bien définis et sur une planification et une réglementation minutieuses, après avoir consulté les aquiculteurs et la population. Ils devraient préciser clairement les domaines d'intervention et le cadre de la réglementation concernant l'aquiculture commerciale.

Il faut reconnaître que l'aquiculture relève en grande partie des autorités fédérales, dont la compétence s'étend à un grand nombre de ses composantes, notamment la réglementation des habitats et la prévention des maladies du poisson. En outre, le gouvernement fédéral soutient la recherche nationale sur l'aquiculture. Les controverses au sujet des répercussions biologiques des piscifactoreries sur l'environnement marin et sur la santé des stocks de poisson sauvage, ainsi que des effets des produits toxiques, des hormones et des antibiotiques utilisés en pisciculture, viennent en grande partie du fait que ces questions n'ont pas été étudiées à fond.

Le Comité fait siennes les nombreuses doléances exprimées dans ce domaine et recommande:

- (13b) Que le ministère des Pêches et des Océans entreprenne une évaluation des effets de l'aquiculture sur l'environnement marin.

H. La gestion des ressources en saumon dans le nord de la Colombie-Britannique et au Yukon

Les pêches du nord de la Colombie-Britannique et du Yukon sont administrées à partir de Vancouver par la Division du Fraser, du nord de la Colombie-Britannique et du Yukon. Certains témoins ont signalé que cette division se consacre, pour l'essentiel, à la pêche côtière de la Colombie-Britannique, pratiquée surtout dans la région du

⁽¹⁾ Canada, Le Sénat, *Délibérations du Comité sénatorial permanent des Pêches*, fascicule n° 3, 14 novembre 1986, p. 42.

Fraser, et qui n'a que peu de rapport avec la pêche dans les zones septentrionales. Le Comité reconnaît, avec l'ensemble des intervenants, que le ministère devrait favoriser davantage ces types de pêche⁽¹⁾, et c'est pourquoi il recommande:

- (14) Que le ministère des Pêches et des Océans réévalue la situation des pêches du nord de la Colombie-Britannique et du Yukon dans sa structure administrative, et qu'il en fasse une division distincte.**

I. La gestion des pêches en eau douce au Yukon

Par l'intermédiaire de sa Division du Fraser, du nord de la Colombie-Britannique et du Yukon, le MPO gère non seulement les salmonidés, mais aussi les espèces de poisson d'eau douce du Yukon, qui comprennent des stocks d'omble de mer, d'omble chevalier, de *Dolly Varden*, de grand brochet, de flétan du Groënland, de truite arc-en-ciel, de touladi, de corégone et d'ombre de l'Arctique. Les ressources du Yukon en poisson d'eau douce alimentent une pêche de subsistance et une pêche sportive. On trouve en outre une pêche commerciale des espèces d'eau douce dans une vingtaine de lacs du Yukon.

Au cours de ses audiences, le Comité a appris que le gouvernement territorial cherche à obtenir le pouvoir d'administrer la pêche en eau douce⁽²⁾. Ce projet a reçu un appui unanime, y compris des groupes d'autochtones, car on juge plutôt anormal que l'administration régionale du MPO s'occupe de la pêche en eau douce dans le territoire, alors que sa vocation première est de réglementer la pêche commerciale en mer. Le Comité a été surpris d'apprendre que le MPO avait consacré moins d'une année-personne à la pêche en eau douce au Yukon.

Certains lacs et cours d'eau du Yukon sont soumis à une pêche intense, surtout de la part de pêcheurs venus en avion et qui recherchent surtout certaines espèces lacustres. On manque d'informations sur les stocks de poisson, mais ils auraient diminué, semble-t-il, parce que les autorités du territoire n'ont pas les pouvoirs nécessaires pour la gestion des pêches. Le gouvernement fédéral avait accepté le principe du transfert de pouvoir, qui devait intervenir le 1^{er} avril 1987, mais qui n'a pu se réaliser, les autorités du territoire n'ayant pas autorisé les sommes nécessaires à l'application des programmes de gestion du poisson d'eau douce.

Le Comité approuve une évaluation récente qui préconise, pour la gestion des pêches en eau douce, la collecte de renseignements de première importance sur la production et l'utilisation des ressources⁽³⁾. Il faudrait aussi accroître la mise en valeur des espèces d'eau douce, qui sont actuellement négligées⁽⁴⁾. Le Comité est convaincu que le transfert de compétence en matière de gestion des pêches en eau douce, déjà réalisé au niveau provincial, amènera une gestion mieux adaptée et plus efficace. Aussi recommande-t-il:

- (15) Que s'effectue, comme prévu, la passation des pouvoirs en matière de gestion des stocks d'eau douce aux autorités du territoire du Yukon, et que**

⁽¹⁾ Pearse (1982), p. 292

⁽²⁾ Canada, Le Sénat, *Délibérations du Comité sénatorial permanent des Pêches*, fascicule n° 3, 14 novembre 1986, p. 11.

⁽³⁾ Howard Paish and Associates, *The Yukon Sport Fishery: Summary*, mars 1981, p. 7.

⁽⁴⁾ Canada, Le Sénat, *Délibérations du Comité sénatorial permanent des Pêches*, fascicule n° 3, 14 novembre 1986, p. 22.

le gouvernement fédéral accorde à celles-ci un appui financier suffisant pour réaliser des programmes appropriés de gestion et de mise en valeur du poisson d'eau douce.

L'ÉLARGISSEMENT DE LA BASE DE RESSOURCES

A. Le Programme de mise en valeur des salmonidés

On estime que les stocks de saumon, fondement de l'industrie de la pêche de la région, diminuent à un taux moyen d'environ 1,5 p. 100, et moyennes des prises ces dernières années représentent moins de la moitié du rendement potentiel pour cette espèce⁽¹⁾. Naturellement, tous les intervenants s'accordent sur la nécessité de produire davantage de poisson grâce aux techniques déployées dans le remarquable Programme de mise en valeur des salmonidés (PMVS).

Ce programme, financé conjointement par les autorités fédérales et provinciales, a été lancé en mai 1977; il a pour objectif à long terme de doubler les prises de saumon et de truite anadrome pour les ramener à leur ancien niveau d'abondance⁽²⁾. Il vise aussi à produire des avantages socio-économiques considérables grâce à la réalisation de cinq principaux objectifs: l'augmentation du revenu national et provincial, la création d'emplois, l'amélioration des perspectives économiques des autochtones, mise en valeur des collectivités et des régions désavantagées et l'expansion des possibilités de loisirs⁽³⁾. Pour atteindre ces objectifs, on a construit des piscifactoreries, des passes migratoires et des frayères artificielles. Afin d'améliorer la ressource et son environnement, on a aussi eu recours à des techniques de restauration de l'habitat d'eau douce et à la fertilisation des lacs. La phase initiale du PMVS (Phase I), qui devait à l'origine prendre cinq ans, a duré sept ans. Depuis 1984-1985, on s'est surtout attaché à améliorer les installations existantes et les habitats du poisson et à passer en revue les résultats obtenus au cours de la Phase I. Les coûts de construction et d'exploitation ont atteint la somme globale de 250 millions de dollars au cours des neuf premières années du programme⁽⁴⁾. La mise en oeuvre de la Phase II dépendait du succès obtenu au cours de la Phase I.

En général, le PMVS a donné un certain nombre de réalisations remarquables. Par exemple, le saumon produit dans le cadre du programme a représenté environ 14 p. 100 du poids et 21 p. 100 de la valeur au débarquement de tout le saumon pêché en 1985. Le Comité a aussi appris que l'on commence à peine à récolter les fruits des efforts de mise en valeur, en raison du cycle de vie de deux à six ans du saumon; on estime que le programme n'atteindra son plein rendement que vers 1992 ou 1993⁽⁵⁾. Tout en apportant un appui précieux à l'effort biologique du MPO, la Phase I a suscité, par l'entremise de projets de développement économique collectif, des emplois dont la région n'aurait sans doute pas profité autrement. Le PMVS est aussi un succès dans la mesure où il a permis la participation du public grâce à des programmes de sensibilisation de la population, à la création de groupes consultatifs et à des campagnes d'information et d'éducation dans les écoles. On ne peut aisément quantifier les bienfaits découlant de ces mesures, mais ils sont néanmoins manifestes. Le Comité a été

⁽¹⁾ Pearse (1982), p. 11, 331-336.

⁽²⁾ *Ibid.*, p. 56.

⁽³⁾ *Ibid.*

⁽⁴⁾ Vérificateur général, *Rapport*, 1986, par. 10.89.

⁽⁵⁾ Canada, Le Sénat, *Délibérations du Comité sénatorial permanent des Pêches*, fascicule n° 5, 18 novembre 1986, p. 25.

particulièrement frappé par le dévouement de nombreuses associations de bénévoles, comptant plus de 7 000 membres, qui consacrent de longues heures de travail ardu à la gestion de petites piscifactures, ainsi qu'à la conservation de l'habitat et à la restauration des stocks.

Tous les groupes et les particuliers qui ont comparu se sont inquiétés du manque d'engagement ferme du gouvernement fédéral à l'égard du PMVS, engagement qui permettrait une planification de la mise en valeur. Le Comité est convaincu que le PMVS est un placement nécessaire et valable pour l'avenir des pêches de la côte ouest; il a appris avec joie la décision récente du gouvernement fédéral de renouveler son engagement en fournissant 208 millions de dollars pour les cinq prochaines années⁽¹⁾.

Les divers intervenants de la région ont tous une haute opinion du PMVS, ce qui n'a pas empêché certains de proposer des changements. D'aucuns craignent que dans une pêcherie mixte, la présence de poissons produits en pisciculture nuise aux stocks naturels. Si l'on autorisait la flotte commerciale à pêcher la totalité des stocks de saumon produit en pisciculture, on risquerait d'épuiser les stocks naturels; par ailleurs, si on en limitait la pêche, on se priverait de quantités importantes de saumon produit en pisciculture.

Face à ce dilemme biologique qui se pose aux responsables de la gestion des pêches, certains ont proposé que le MPO favorise les techniques de mise en valeur naturelle et semi-naturelle axées sur le saumon sauvage, au lieu de dépenser davantage pour la production en pisciculture. On estime aussi que les projets de restauration modestes, qui se prêtent bien à la participation du public, contribuent à accroître la rentabilité de la mise en valeur du saumon. D'autres mesures, comme l'enrichissement des lacs, ont donné des résultats particulièrement satisfaisants, comptant «pour environ un quart de la quantité de poissons issus du PMVS, et ne coûtant qu'environ 5 p. 100 du budget⁽²⁾».

Compte tenu de ces facteurs et du fait que le saumon produit en pisciculture ne saurait remplacer une saine gestion des habitats et des stocks naturels, le Comité recommande:

(16a) Que le ministère des Pêches et des Océans accorde la priorité au financement des projets axés sur la mise en valeur des stocks naturels de saumon.

En ce qui concerne la mise en valeur du saumon quinnat et coho, les espèces préférées des pêcheurs sportifs, le rendement des piscifactures a été plus faible que prévu, pour des raisons qui ne sont pas encore très claires. Reconnaisant que la mise en valeur de ces espèces est nécessaire pour que la pêche sportive reste viable, le Comité recommande:

(16b) Que le ministère des Pêches et des Océans pousse davantage la recherche pour résoudre les problèmes reliés à la mise en valeur du saumon coho et quinnat.

⁽¹⁾ Ministère des Pêches et des Océans, «Annonce d'un financement additionnel pour le Programme de mise en valeur des salmonidés», *communiqué*, 23 juin 1987 (NR-PR-87-04E).

⁽²⁾ Vérificateur général, *Rapport*, 1986, par. 10.92.

Il convient de signaler qu'un accord entre le Canada et les États-Unis sur la répartition des stocks de saumon est nécessaire pour justifier le prix de la mise en valeur dans le fleuve Yukon. Par ailleurs, tout programme de mise en valeur que le Canada mettra de l'avant dans les fleuves Stikine et Taku, dans le nord de la Colombie-Britannique, avantagera les pêcheurs canadiens assujettis au Traité concernant le saumon du Pacifique. Il importe d'accorder une attention prioritaire à la mise en valeur de ces fleuves pour assurer la viabilité d'une pêche canadienne, vu le faible pourcentage de saumon qui lui échoit à l'heure actuelle. Le Comité recommande:

(16c) Que des fonds soient consacrés à la mise en valeur des stocks de saumon des fleuves Stikine et Taku.

Le Vérificateur général a signalé récemment qu'en 1986, on avait recouvré moins de 10 p. 100 des montants de 250 millions de dollars liés au programme⁽¹⁾. Même si cette mesure suscite l'opposition généralisée des pêcheurs commerciaux et sportifs⁽²⁾, le Comité appuie la hausse récente des droits de permis de pêche commerciale et sportive en vue de recouvrer, en partie, les coûts du PMVS. On a aussi mentionné d'autres façons de récupérer cet argent, notamment en changeant le prix des oeufs excédentaires et en réorientant les profits que les piscifactures relevant du ministère tirent de leur vente à des pisciculteurs. Étant donné que l'un des objectifs du programme à l'origine était d'en recouvrer les coûts auprès des éléments du secteur de la pêche les plus susceptibles d'en bénéficier, le Comité recommande:

(16d) Que le ministère des Pêches et des Océans trouve d'autres modes de recouvrement des coûts qui pourraient élargir la base de financement du Programme de mise en valeur des salmonidés.

À long terme, cependant, il faudra conclure des arrangements administratifs et financiers afin de tirer le maximum des possibilités qu'offre la mise en valeur et de s'assurer que ceux qui en profitent assument une juste part des coûts. Par exemple, si l'on réduisait la capacité de pêche de la flotte, on multiplierait les avantages de la mise en valeur. On pourrait aussi mettre sur pied un système de financement par l'utilisateur fondé sur les frais de débarquement. En vertu de ce système, les pêcheurs seraient tenus de verser un droit (par exemple, pour chaque livre de poisson débarqué) dans un fonds destiné à la mise en valeur d'une espèce particulière. De nombreux témoins ont manifesté un vif intérêt pour les piscifactures privées à but non lucratif, comme celles qui existent dans l'État de l'Alaska et dont voici une description.

B. Le modèle de mise en valeur de l'Alaska

Face à un déclin lent, mais constant, de la pêche commerciale du saumon, qui est passée d'un sommet historique de 100 millions de saumons à 25 millions au début des années 1970, l'État de l'Alaska a d'abord imposé des restrictions à l'accès dans cinq régions de pêche afin de freiner la croissance de la flotte commerciale. En 1974, l'Assemblée législative de l'État a présenté une mesure appelée communément la *Private Non-Profit Hatcheries Act*, qui autorisait la création de sociétés à but non lucratif. Quelques années plus tard, elle a mis sur pied le *Fisheries Enhancement Loan Program*, qui permettait à des sociétés privées de contracter des prêts avantageux à

⁽¹⁾ *Ibid.*, par. 10.97.

⁽²⁾ On a augmenté les droits des permis de pêche sportive afin de les porter au niveau des droits provinciaux. Quant aux droits commerciaux, ils ont été doublés.

long terme pour la planification, la construction et l'exploitation de piscifactures. On a aussi formé des associations régionales, réunissant des représentants des pêcheurs commerciaux, sportifs et de subsistance, ainsi que des membres intéressés des collectivités locales, en vue d'élaborer des projets et des plans de production susceptibles de restaurer les stocks de saumon.

Voici quelques caractéristiques des plus intéressantes de la mise en valeur des salmonidés en Alaska. Premièrement, les pêcheurs commerciaux sont tenus de pêcher uniquement dans leur région⁽¹⁾, et ils tiennent par conséquent à y accroître la production de saumon. À titre d'administrateurs d'associations régionales de mise en valeur, ils versent volontairement ou obligatoirement une cotisation équivalant à 2 ou 3 p. 100 de la valeur des débarquements. Cette cotisation, qui est prélevée dans les conserveries et les installations frigorifiques, est par la suite réinvestie dans les piscifactures privées à but non lucratif. Deuxièmement, ces piscifactures se financent aussi par la vente de poisson qui passe par la pêcherie pour être ensuite remis dans des aires de pêche spéciales à proximité des piscifactures. Les pisciculteurs sont autorisés à prélever suffisamment de poisson pour couvrir leurs frais. Troisièmement, ces piscifactures sont situées dans des baies côtières isolées; il s'ensuit que la pêche à l'embouchure s'effectue seulement lorsque les stocks domestiqués se sont départagés des stocks naturels⁽²⁾.

Jusqu'à présent, sept associations régionales sont formées, dont quatre prélèvent des cotisations⁽³⁾. Comme le montre le tableau 28, les prêts de l'État consentis à ces sociétés pour la construction et l'exploitation d'installations s'élevaient à plus de 50 millions de dollars US en 1986. On a recueilli plus de 17 millions de dollars US en cotisations et par la vente du poisson des aires de pêche spéciales. Quelque 7,9 millions jeunes saumons, relâchés des piscifactures privées à but non lucratif, ont été soit capturés une fois adultes dans le cadre de la pêche traditionnelle, soit remis dans des aires spéciales en 1986⁽⁴⁾. En comparaison, le PMVS canadien a produit environ 8,6 millions de saumons en 1985, dont environ 4,7 millions ont été capturés, pour une dépense totale de 250 millions de dollars⁽⁵⁾. Cependant, ces chiffres ne sont sans doute pas directement comparables à cause des différences entre le Canada et l'Alaska dans l'éventail des espèces et l'habitat du poisson.

Le Comité sait que la démarche de l'Alaska se fonde sur le principe des droits de pêche exclusifs, qui n'a pas encore été approuvé dans la région du Pacifique⁽⁶⁾, et sur l'accès limité des pêcheurs à certaines aires de pêche. Cependant, d'après ce que le Comité a pu voir, le modèle de mise en valeur des stocks de salmonidés adopté par l'Alaska semble être un système viable, digne d'une étude plus poussée; non seulement permet-il le recours à l'initiative privée, mais il suppose que les bénéficiaires de la mise en valeur en assument le prix.

⁽¹⁾ En Colombie-Britannique, on a limité le nombre de permis le long de la côte, même si on n'a pas restreint les mouvements de la flotte de pêche.

⁽²⁾ En Colombie-Britannique, de nombreuses installations de mise en valeur sont disséminées le long des principaux affluents renfermant du saumon, ce qui fait que les stocks sauvages se mêlent par trop aux stocks domestiqués.

⁽³⁾ Alaska Department of Fish and Game, Division of Fisheries Rehabilitation, Enhancement and Development (FRED), «Fred 1986 Annual Report to the Alaska State Legislature,» *FRED Reports*, n° 70, janvier 1987, p. 53.

⁽⁴⁾ *Ibid.*, p. 65.

⁽⁵⁾ Ministère des Pêches et des Océans, *SEP Update 1985*, 1986, p. 16.

⁽⁶⁾ Neil Bourne et J. Roly Brett, «L'aquiculture en Colombie-Britannique», dans G.I. Pritchard (éd.), *Comptes rendus de la Conférence nationale d'aquiculture*, Publication spéciale canadienne des sciences halieutiques et aquatiques n° 75, Ottawa, ministère des Pêches et des Océans et Conseil des sciences du Canada, 1984, p. 40.

En conséquence, le Comité recommande:

- (17) Que le ministère des Pêches et des Océans et le secteur privé évaluent la possibilité d'implanter des piscifactures privées à but non lucratif dans la région.

TABLEAU 28

**CUMUL DES PRÊTS DE L'ÉTAT DE L'ALASKA ET DES FONDS DE MISE
EN VALEUR REMIS AUX ASSOCIATIONS,¹ ET VENTES ANNUELLES
DE POISSON POUR 18 PISCIFACTURES PRIVÉES
À BUT NON LUCRATIF,² 1986**

| Prêts, fonds et ventes | Montants (en milliers de dollars US) |
|---|--|
| Prêts de l'État | |
| Pour la construction d'installations | 40 886,9 |
| Pour l'exploitation | 10 642,5 |
| Cumul des fonds de mise en valeur tirés des cotisations et remis aux associations en vertu d'ententes contractuelles | 15 633,7 |
| Estimation du revenu tiré de la vente, en 1986, du poisson remis dans des aires de pêche spéciales | 1 867,0 |

¹ Au 30 juin 1986.

² Au 31 décembre 1986.

Source: FRED 1986 Annual Report, *FRED Reports*, tableau 6, p. 57.

L'EXPANSION DES MARCHÉS

A. L'intervention des pouvoirs publics dans la commercialisation

Le Comité convient, avec l'ensemble des intervenants, que le secteur privé est parfaitement capable de commercialiser les produits de la pêche et de manifester la souplesse nécessaire pour répondre aux forces du marché. En réponse aux inquiétudes exprimées par certains témoins au sujet des offices de commercialisation et des autres formes éventuelles d'intervention directe des pouvoirs publics dans la commercialisation, le Comité recommande expressément:

- (18) Que les pouvoirs publics n'interviennent pas directement dans la commercialisation des produits de la pêche de la côte ouest.

Il faut toutefois reconnaître que les gouvernements ont un rôle important à jouer pour aider l'industrie, en partageant les frais de certaines études de marché, en fournissant renseignements et conseils sur l'état des marchés, en faisant le lien entre les

acheteurs étrangers et les producteurs canadiens⁽¹⁾, en inspectant les produits de la pêche pour assurer leur conformité aux normes de qualité, en introduisant des impératifs de commercialisation dans la gestion des pêches pour en améliorer le rendement, et en favorisant dans le public la connaissance et la consommation des produits canadiens.

B. Les marchés du poisson frais

Pour faire face à la demande croissante de poisson frais au Canada, aux États-Unis et sur les autres marchés étrangers, le Comité insiste sur la nécessité de résorber la surcapacité de la flotte de pêche. Cette surcapacité a pour effet de raccourcir la saison de pêche et de concentrer les livraisons de poisson, qu'on doit alors traiter rapidement en le congelant ou le mettant en conserve. En outre, cette surcapacité augmente indûment le prix de l'acheminement des produits sur le marché. En réduisant la flotte, on éviterait la surexploitation des ressources, on pourrait étendre la saison de pêche, améliorer la surveillance du poisson acheminé aux usines de conditionnement et approvisionner les marchés en poisson frais sur de plus longues périodes⁽²⁾.

Comme les tendances du marché favorisent le poisson frais, le Comité recommande:

(19a) Que les futurs programmes de gestion des pêches de la côte ouest veillent à exploiter toutes les possibilités concernant la livraison de poisson frais sur les marchés.

Actuellement, il ne semble pas y avoir de concurrence effrénée sur le marché du poisson frais entre le saumon sauvage et le saumon de pisciculture de Colombie-Britannique. On peut toujours arguer que le coho et le quinnat, les deux espèces produites en pisciculture, ne représentent qu'un faible pourcentage des prises commerciales de saumon, et que le saumon frais de pisciculture pourrait se conditionner et se vendre en dehors de la saison de pêche commerciale. Cette pratique atténuerait le caractère saisonnier de l'emploi dans le conditionnement du poisson, favoriserait l'utilisation des installations et des réseaux de transport pendant la saison creuse et régulariserait, à longueur d'année l'approvisionnement des marchés en produits de la côte ouest, stimulant ainsi la demande générale.

Il faut noter cependant que les salmoniculteurs de Colombie-Britannique envisagent de commercialiser l'essentiel de leur production future aux États-Unis, en particulier dans les grands centres de la côte ouest⁽³⁾. On présume généralement que la demande américaine de saumon frais continuera d'augmenter, mais il faut considérer aussi que la croissance de la production en Colombie-Britannique coïncidera avec un afflux de saumon d'élevage en provenance de divers pays étrangers. Les producteurs de Colombie-Britannique ont tout lieu de s'en inquiéter, puisqu'on ne peut prédire le moment précis où le marché arrivera à saturation. On devrait en voir un signe avant-coureur dans le fait que les producteurs norvégiens n'ont pas réussi à commercialiser toute leur production de poisson frais en Europe en 1986, et qu'ils ont dû en congeler une partie.

⁽¹⁾ Y compris les pays du bloc de l'Est et ceux qui bénéficient d'une aide de l'Agence canadienne de développement international (ACDI).

⁽²⁾ Canada, Le Sénat, *Délibérations du Comité sénatorial permanent des Pêches*, fascicule n° 2, 7 novembre 1986, p. 42.

⁽³⁾ On estime qu'au moins la moitié de la production sera consommée aux États-Unis d'ici à 1990, à cause de l'ampleur du marché américain, de sa proximité et de son accessibilité.

En somme, il conviendrait d'élaborer un meilleur plan de commercialisation pour le saumon d'élevage frais de Colombie-Britannique. La *B.C. Salmon Farmers' Association*, qui représente près de 95 p. 100 des salmoniculteurs de Colombie-Britannique, a informé le Comité qu'elle avait commandé une étude de 50 000 \$, avec l'aide des autorités fédérales et provinciales, à titre de mesure préliminaire à l'élaboration d'un plan d'action pour ce secteur. Outre les cotisations de ses adhérents et des montants spéciaux qu'elle prélève sur leurs ventes, l'association a mentionné qu'elle allait tenter d'obtenir des fonds équivalents de l'État, afin de financer de nouvelles initiatives dans le cadre de son programme de commercialisation.

L'État devrait intervenir dans les premiers temps de ce secteur d'activité, pour l'aider à découvrir et analyser ses possibilités commerciales ainsi qu'à se forger une image de marque, car la concurrence est de plus en plus vive et certains producteurs étrangers, comme les Norvégiens, ont déjà fait accepter leurs produits sur les marchés.

C'est pourquoi le Comité recommande:

- (19b) Que les organismes fédéraux et provinciaux compétents participent à des études conjointes de recherche de marchés afin d'aider la salmoniculture à réaliser ses programmes de pénétration et d'expansion des marchés.
- (19c) Que l'on étudie le marché pour déterminer la taille et les possibilités commerciales du saumon d'élevage. Il conviendrait aussi de faire comparer par des consommateurs le saumon d'élevage de Colombie-Britannique et différents produits de saumon concurrents (par exemple le coho, le quinnat et le saumon de l'Atlantique).

D'autre part, vu l'inquiétude que la salmoniculture inspire aux pêcheurs commerciaux de la côte ouest, le Comité recommande:

- (19d) Que l'État favorise le conditionnement et la commercialisation du saumon d'élevage de Colombie-Britannique dans une optique de complémentarité avec la pêche traditionnelle.

C. Le marché intérieur

D'après les recherches du Comité, il n'y a jamais eu d'analyse complète du marché canadien du poisson et des produits de la mer; à part des données statistiques sur les quantités débarquées, la production et le commerce du poisson, il existe peu d'informations générales pour aider l'industrie canadienne des produits de la mer à mettre au point ses programmes de commercialisation au Canada.

Dans ce contexte, le Comité recommande:

- (20a) Que l'État entreprenne ou commande une étude exhaustive de la taille, des caractéristiques et des possibilités du marché canadien du poisson et des produits de la mer. Cette étude devrait comprendre une analyse de la consommation de produits de la mer par habitant, selon les équivalents en poids comestible et en poids vif par espèce, de produits et pays d'origine.

Même sans données de ce genre, il semblerait que le marché intérieur présente des possibilités encore inexploitées, qui pourraient intéresser l'industrie de la côte ouest, en particulier l'approvisionnement du centre et de l'est du Canada en poisson frais. Même si le marché intérieur reste le plus important pour l'ensemble de la production de l'industrie, les producteurs de poisson de la Colombie-Britannique dépendent encore beaucoup des exportations. Cette situation devrait les préoccuper, puisqu'ils n'ont pratiquement aucune emprise sur des facteurs comme les taux de change, les barrières tarifaires et les contingentements.

En 1986, le Canada a importé pour environ 616 millions de dollars de produits de la pêche, notamment pour approvisionner le commerce de détail et les services alimentaires à longueur d'année en poisson frais. Malgré les nouvelles possibilités qu'offre le transport aérien, il semble que l'industrie, par suite des orientations de sa mise en marché, ne suffise pas à approvisionner les marchés du reste du Canada. On a aussi attiré l'attention du Comité sur le fait que les petits producteurs n'exploitent pas certains segments prometteurs du marché intérieur, à cause des frais élevés qu'entraînent la recherche et la mise en valeur des marchés⁽¹⁾.

Il se pourrait en outre que l'industrie de la salmoniculture néglige les possibilités du marché intérieur. Par exemple, une entreprise salmonicole de l'État de Washington a déclaré des ventes d'environ 16 tonnes en Colombie-Britannique en 1983 et 1984⁽²⁾. Les salmoniculteurs devraient tenir compte du fait que les consommateurs de l'est du Canada semblent bien accepter le saumon d'élevage, malgré son prix élevé. Bref, le marché intérieur offre des perspectives prometteuses, compte tenu des graves pénuries de poisson frais et des quantités relativement faibles de saumon norvégien qui parviennent sur le marché de l'est du Canada.

Pour favoriser l'expansion des ventes intérieures du poisson de la côte ouest, le Comité recommande:

- (20b) Que l'État incite les producteurs de poisson de la côte ouest à collaborer ensemble à la création d'un système efficace de distribution sur le marché intérieur canadien.**
- (20c) Que l'État soutienne toute initiative de l'industrie pour organiser une foire commerciale nationale visant à faire connaître la production de la côte ouest aux détaillants et aux services d'alimentation des autres régions du Canada.**

Depuis la disparition de la Direction de la commercialisation du ministère des Pêches et des Océans au début de 1986, le gouvernement fédéral a cessé d'intervenir directement dans la présentation spécifique des produits de la mer. Il est pourtant manifeste que les produits canadiens de la mer ont besoin d'une telle présentation sur le marché intérieur. La présentation spécifique, sorte de défense et illustration de chaque produit, est particulièrement avantageuse pour empêcher les consommateurs d'opter pour des succédanés lorsque les prix continuent de monter, comme ils l'ont fait ces dernières années. L'industrie canadienne des produits de la mer devrait savoir que les consommateurs canadiens, qui sont dans l'ensemble bien informés des vertus nutritives du poisson⁽³⁾, connaissent cependant mal la facilité de préparation et les avantages économiques de celui-ci par rapport aux coupes de viande sans os.

⁽¹⁾ Canada, Le Sénat, *Délibérations du Comité sénatorial permanent des Pêches*, fascicule n° 4, 17 novembre 1986, p. 42.

⁽²⁾ Colombie-Britannique, ministère de l'Agriculture et des Pêches, *The Market for Farmed Salmon: An Overview*, 1986, p. 20.

⁽³⁾ Ministère des Pêches et des Océans, *Inspection Process Survey # 1464*, janvier 1986, p. 43.

Divers témoins du secteur de l'alimentation ont parlé de méthodes pour accroître la consommation de poisson et de produits de la mer au Canada, mentionnant notamment la publication de documents instructifs sur les vertus nutritives des produits de la pêche, sur les caractéristiques du poisson de qualité et sur la préparation du poisson, en particulier le poisson frais. Apparemment, rares sont les Canadiens qui savent à quel point il est simple et commode d'apprêter du poisson et des produits de la mer; avec un four à micro-ondes, la chose est encore plus rapide que pour ce qu'on appelle communément le «fast food».

De nombreux témoins se sont dits d'avis que les programmes de publicité destinés aux consommateurs devraient s'étaler sur toute l'année, au lieu de se concentrer pendant le mois du poisson et des fruits de mer, soit en novembre, puisque les seuls produits alors sur le marché sont des produits congelés ou importés⁽¹⁾.

Par ailleurs, on a fait état de l'importance des groupes ethniques sur le marché canadien; ces consommateurs pourraient jouer un rôle de guides d'opinion dans la mesure où bon nombre se sont dits prêts à faire découvrir le poisson et les produits de la mer aux autres Canadiens. On a aussi proposé la création de programmes éducatifs qui débutteraient à l'école primaire et se poursuivraient jusqu'à la fin du secondaire, notamment dans le cadre des cours d'économie domestique.

Bien que la publicité spécifique soit maintenant laissée aux producteurs, le gouvernement fédéral continue, à titre transitoire, à la financer partiellement. En 1986-1987, il a versé des contributions de 400 000 \$ au Conseil consultatif des produits de la mer, qui représente les principaux producteurs de la côte est et l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce, et il a accordé 275 000 \$ au FCBC. Comme on prévoit une diminution des contributions d'origine fédérale, le secteur privé devra assumer une plus grande partie de cette publicité, car c'est l'industrie canadienne de la pêche, y compris celle du Pacifique, qui en récoltera les fruits. L'industrie devra peut-être voir à déterminer elle-même sa quote-part, par exemple en s'imposant une cotisation spéciale sur chaque kilogramme de produit vendu, de façon à assurer le financement de la publicité.

En attendant les recommandations plus détaillées qu'il présentera dans son rapport final, le Comité recommande pour l'instant:

- (20d) Que le gouvernement fasse participer davantage l'industrie de la côte ouest au financement de la publicité des produits de la pêche de cette région au Canada. Les futures campagnes de publicité devraient englober de nouvelles espèces et de nouveaux produits.**

Notons que le Canada tout entier tirerait profit d'une meilleure éducation du consommateur. Les Canadiens auraient intérêt, pour leur santé, à manger davantage de poisson et de produits de la mer, les détaillants et les grossistes profiteraient d'une augmentation de la demande, tandis que les pêcheurs et les conditionneurs tireraient avantage d'une augmentation des ventes intérieures et des débouchés pour leurs produits.

⁽¹⁾ Canada, Le Sénat, *Délibérations du Comité sénatorial permanent des Pêches*, fascicule n° 13, 27 janvier 1987, p. 10.

D. Les marchés d'exportation

Avec le temps, une certaine confusion s'est créée sur les rôles respectifs des ministères des Pêches et des Océans (MPO) et des Affaires extérieures (MAE), qui collaborent étroitement à certains projets en rapport avec les pêches. Depuis 1983, la Direction générale de l'agriculture, des pêches et des produits alimentaires du MAE a été l'agence principale d'aide aux exportateurs canadiens de poisson. De son côté, le MPO est essentiellement un ministère axé sur les ressources, donc qui met l'accent sur l'amélioration de la gestion des ressources en fonction de l'analyse de la situation internationale.

Dans le cadre de son Programme de développement des marchés d'exportation, le ministère des Affaires extérieures aide financièrement les exportateurs canadiens à trouver des marchés, à participer à des foires commerciales, à créer des consortiums et à soutenir l'expansion de leurs marchés d'exportation. Il s'agit d'une aide à frais partagés, qui comporte généralement des remboursements à partir des ventes qui en résultent. Le ministère participe aussi à un certain nombre de foires internationales de l'alimentation, parfois spécialisées dans les produits de la mer, comme le SIAL de Paris, l'ANUGA de Cologne, Foodex à Tokyo et le Boston Seafood Show, que certains membres du Comité ont visité en mars 1987. D'autres interventions comprennent la publication du célèbre répertoire des exportateurs canadiens de poisson, la participation au financement de campagnes de stimulation des ventes au Japon, des études de marché, des colloques avec les producteurs, des rapports sur les ventes de poisson et l'organisation de visites au sein de l'industrie, afin d'établir des contacts dans des sociétés avec lesquelles le ministère ne collabore pas régulièrement⁽¹⁾.

Malgré les perspectives encourageantes des marchés aux États-Unis et dans certaines autres parties du monde, les producteurs de la côte ouest devraient envisager de stimuler leurs ventes dans d'autres pays, comme l'Allemagne fédérale, le Japon et Hong Kong, où le revenu par habitant est élevé et qui connaissent depuis longtemps une forte consommation de poisson. Les perspectives sont particulièrement intéressantes en Europe du Nord, à cause des craintes qu'y suscite la pollution. La vigueur et l'efficacité des programmes de publicité de nombreux producteurs étrangers qui lorgnent vers le marché des produits de la mer des États-Unis devraient aussi inciter les producteurs canadiens à s'efforcer de diversifier leurs marchés. Il faudrait, d'autre part, trouver d'autres débouchés pour la rogue de hareng de Colombie-Britannique, afin de stabiliser l'emploi dans les collectivités qui dépendent de cette ressource.

Afin de mieux informer les exportateurs canadiens des conditions des marchés internationaux, le Comité recommande:

- (21a) Que le ministère des Affaires extérieures se charge de tenir à jour les études sur les marchés mondiaux entreprises précédemment par le ministère des Pêches et des Océans, afin d'aider l'industrie de la pêche à élaborer des plans de commercialisation à l'étranger. Il devrait en outre analyser la situation des producteurs canadiens par rapport à celle de leurs principaux concurrents.**

⁽¹⁾ *Ibid.*, fascicule n° 2, 7 novembre 1986, p. 49.

- (21b) Que le ministère des Affaires extérieures définisse les perspectives à long terme du marché de la rogue de hareng au Japon. Le ministère devrait aussi déterminer s'il existe d'autres marchés pour ce produit.**

De nombreux conditionneurs de poisson de la côte ouest trouvent leur clientèle dans des foires commerciales alimentaires de niveau international. Certains témoins ont déclaré que la présence canadienne dans ces foires n'était pas aussi bien organisée que celle de certains autres pays, comme la Norvège⁽¹⁾.

Le FCBC a reçu une subvention de 206 000 \$ en vertu du PDME pour la période de 1986 à 1988, subvention qui doit lui permettre de produire des brochures et des cahiers publicitaires multilingues à distribuer dans les foires commerciales. Comme le gouvernement lui a accordé des fonds à cette fin à condition que ses membres recueillent de leur côté une somme équivalente, on devrait envisager sérieusement de prélever une cotisation spéciale sur les ventes à l'exportation des exportateurs canadiens de poisson, pour financer la publicité spécifique.

Le Comité estime que les campagnes de publicité, menées à l'étranger dans le dessein d'exploiter les possibilités des marchés d'exportation, peuvent réussir à convaincre les acheteurs étrangers de considérer le Canada comme un fournisseur de produits de la mer de premier ordre; en conséquence, il recommande:

- (21c) Que le ministère des Affaires extérieures cherche à renforcer la représentation des entreprises canadiennes aux foires commerciales internationales. Il faudrait par ailleurs que la présence canadienne soit plus unifiée lorsque des fonds publics sont engagés.**
- (21d) Que le gouvernement fasse participer davantage l'industrie de la côte ouest au financement de programmes pour stimuler les ventes de poisson de la région sur les marchés étrangers. Les futures campagnes publicitaires devraient englober de nouvelles espèces et de nouveaux produits.**
- (21e) Qu'en collaboration avec d'autres ministères fédéraux et provinciaux, le ministère des Affaires extérieures multiplie ses contacts avec les conditionneurs de poisson de la côte ouest.**

E. Questions commerciales

Les obstacles tarifaires et non tarifaires posent des problèmes de commercialisation au secteur des pêches de la côte ouest. C'est notamment le cas du tarif de 12 p. 100 imposé par le Japon sur la rogue de hareng traitée⁽²⁾. En Australie, la réglementation sur les importations de saumon frais et congelé a pour effet d'empêcher les ventes de produits canadiens sur ce marché. (Les autorités australiennes justifient ces restrictions commerciales par leur souci de protéger leurs élevages de truites contre la propagation des maladies des salmonidés.)

Le Comité a appris qu'à la suite de l'adhésion récente de nouveaux membres à la Communauté économique européenne (CEE), cet organisme était en train de modifier son barème tarifaire et qu'il envisageait des contingentements fondés sur un système

⁽¹⁾ *Ibid.*, fascicule n° 8, 21 novembre 1986, p. 10.

⁽²⁾ *Ibid.*, fascicule n° 9, 24 novembre 1986, p. 28.

tarifaire pour le saumon frais, congelé et en conserve. Il se peut que le saumon canadien soit assujéti au tarif le plus élevé applicable aux produits congelés. Il se pourrait aussi que certains pays de la CEE essaient désormais d'utiliser des concessions tarifaires pour obtenir de plus gros contingents de pêche dans les eaux canadiennes, en particulier sur la côte est. À cet égard, le gouvernement fédéral a toujours eu pour ligne de conduite de séparer les questions commerciales des questions d'attribution de contingents de pêche⁽¹⁾. Notons en outre que des pays comme la Norvège et l'Islande semblent bénéficier d'un statut privilégié sur les marchés de la CEE.

En résumé, le protectionnisme commercial se manifeste actuellement sous diverses formes sur les marchés d'exportation. Aussi, le Comité recommande-t-il:

(22a) Que le gouvernement fédéral continue de traiter séparément les questions de tarifs et, les contingents de pêche accordés aux pays étrangers.

Afin d'élargir les possibilités commerciales et d'étendre les marchés de l'industrie de la pêche du Pacifique, le Comité recommande:

(22b) Que le gouvernement fédéral s'efforce, au cours des prochaines négociations multilatérales du GATT, d'améliorer la situation commerciale des produits de la pêche de la région sur des marchés importants comme la CEE, l'Australie et le Japon.

D'autre part, on a fait beaucoup état, devant le Comité, des relations bilatérales avec les États-Unis dans le domaine des pêches. Le FCBC estime qu'en 1986, un tiers des prises de poisson de fond, à l'exclusion du merlu, a été débarqué et traité dans des ports américains, où les prix sont plus élevés que dans les ports canadiens⁽²⁾.

Dans le Nord, les conditionneurs de poisson de Prince Rupert ont importé du poisson entier d'Alaska, principalement du saumon rose et du hareng, pour le traiter au Canada. Au printemps de 1986, les conditionneurs de l'Alaska ont déposé une plainte commerciale, présentée sous forme de pétition contre le Canada aux termes de l'article 301 du *Trade Act* américain. D'après cette pétition, la réglementation fédérale canadienne, qui interdit aux pêcheurs de la Colombie-Britannique de vendre du saumon rouge, du saumon rose et du hareng non traités à des conditionneurs américains, équivaut à une pratique commerciale injuste. Le *Trade Act* autorise le président des États-Unis à imposer des sanctions commerciales compensatrices. Le Conseil canadien des pêches redoute les conséquences que pourraient avoir les mesures commerciales compensatrices des États-Unis sur le commerce des produits de la mer de l'Atlantique⁽³⁾. De nombreux représentants du secteur des pêches ont déclaré qu'on pouvait régler ce différend en invitant les États-Unis à imposer des règlements analogues à ceux du Canada, et en faisant adopter dans les deux pays des mesures permettant l'exportation du poisson excédentaire⁽⁴⁾; pourtant, les Américains ont depuis lors intenté des poursuites contre le Canada en vertu du GATT.

⁽¹⁾ *Ibid.*

⁽²⁾ *Ibid.*, p. 22.

⁽³⁾ *Ibid.*, fascicule n° 1, 4 novembre 1986, p. 10.

⁽⁴⁾ Auparavant, les usines canadiennes traitaient une partie des prises réalisées en Alaska, la capacité de traitement de cet État étant insuffisante.

Le gouvernement canadien justifie ses restrictions sur le saumon et le hareng non traités par sa volonté de récupérer une partie de ce que lui coûte la gestion de ces stocks et de leur habitat⁽¹⁾.

Le Comité approuve la position du gouvernement fédéral sur cette question et recommande:

(22c) Que le gouvernement fédéral défende vigoureusement, dans les tribunes bilatérales et multilatérales, le droit du Canada de traiter son poisson chez lui. Le gouvernement canadien devrait faire valoir clairement sa position au cours des discussions commerciales actuelles avec les États-Unis.

Le Comité a su, par ailleurs, appris que le Fonds international pour la défense des animaux (FIDA) avait financé une campagne d'information par courrier aux États-Unis, dans laquelle il demandait aux consommateurs de boycotter les produits canadiens de la mer si les autorités canadiennes prenaient de nouvelles mesures pour limiter la population de phoques de la côte est. Le Comité signale que les phoques et les autres mammifères marins sont non seulement des concurrents directs des pêcheurs sur les deux côtes du Canada, mais qu'ils transmettent aussi certains parasites à certains poissons de fond.

La campagne du FIDA était dirigée contre le saumon en conserve de Colombie-Britannique, cible facile pour le boycottage, puisque son label l'identifie sans équivoque comme un produit du Canada. Les précédentes campagnes du FIDA en Europe semblent avoir porté fruit, dans la mesure où au moins une grande chaîne de supermarchés en Grande-Bretagne a enlevé les conserves canadiennes de saumon de ses rayons⁽²⁾.

Comme certains ont reproché au gouvernement fédéral d'avoir mal organisé sa réaction à une précédente campagne de boycottage, le Comité recommande:

(22d) Que le gouvernement et l'industrie envisagent d'organiser et de financer conjointement une campagne d'information pour contrer les campagnes de boycottage de nos produits de pêche, menées à l'étranger par suite de la gestion des populations de phoques.

F. La pêche sportive

La pêche sportive devrait aussi être considérée comme une composante de l'industrie de la pêche de la côte ouest. C'est pourquoi la commercialisation du poisson et des produits de la pêche devrait sortir du cadre commercial conventionnel et inclure la pêche sportive, qu'on pourrait mettre en valeur et commercialiser comme un «produit», au même titre que le tourisme. En outre, selon certaines recherches effectuées sur le marché américain, les pêcheurs sportifs sont au nombre des consommateurs de poissons et de produits de la mer les mieux renseignés et les plus sûrs; on peut les considérer comme des guides d'opinion qui contribueront à accroître la consommation des produits de la mer⁽³⁾.

⁽¹⁾ Canada, Le Sénat, *Délibérations du Comité sénatorial permanent des Pêches*, fascicule n° 2, 7 novembre 1986, p. 65.

⁽²⁾ *Ibid.*, fascicule n° 9, 24 novembre 1986, p. 24.

⁽³⁾ Impact Marketing USA Inc., «The U.S. Seafood Scene», allocution devant le Conseil canadien des pêches, septembre 1986.

Le marché américain, avec ses 42 millions de pêcheurs à la ligne, présente un potentiel énorme si on l'aborde pertinemment. Voici ce qu'affirmait un témoin:

Bien que 3 p. 100 des pêcheurs à la ligne américains soient allés pêcher, en 1985, dans d'autres pays dont le Canada, moins de 0,15 p. 100 d'entre eux sont venus en Colombie-Britannique, et environ la moitié de ces pêcheurs ont acheté un permis d'une seule journée, pour pêcher, selon toute vraisemblance, près de Vancouver⁽¹⁾.

Si l'industrie de la pêche sportive doit elle-même chercher à mieux comprendre ses marchés, les pouvoirs publics devraient néanmoins l'aider au chapitre de la publicité. Plusieurs témoins ont toutefois mentionné que les autorités fédérales et provinciales semblent mal comprendre la commercialisation de cette pêche sur la côte ouest. Ainsi, on a interdit temporairement la pêche dans certaines zones bien délimitées pour préserver les stocks de saumon quinnat en 1985, mais cela aurait donné aux pêcheurs à la ligne des États-Unis l'impression que toute pêche était interdite⁽²⁾.

Compte tenu de ce qui précède, le Comité recommande:

- (23) Que l'industrie de la pêche sportive et le gouvernement entreprennent conjointement d'élaborer un plan national pour favoriser la pêche sportive à l'intention des ambassades, des consulats et des bureaux de tourisme canadiens partout dans le monde.**

Les perspectives de la pêche sportive sur la côte ouest sont différentes de celles de la côte est ou de la pêche en eau douce dans les régions du Centre et du Nord, ces régions ayant chacune leurs particularités. Le Comité estime donc important qu'on signale cette diversité et qu'on présente les caractéristiques propres à chaque région dans les prochaines campagnes de publicité.

L'AUGMENTATION DE LA VARIÉTÉ DES PRODUITS

A. Le saumon

La stabilisation des approvisionnements en saumon, réalisée grâce aux programmes de mise en valeur des ressources, devrait inciter l'industrie de la pêche de la côte ouest à mettre au point de nouveaux produits pour mieux conquérir les marchés. Le saumon se présente sous trois formes: frais ou congelé, en conserve et fumé. Le poisson frais ou congelé est de loin la catégorie qui connaît la croissance la plus rapide, non seulement pour le saumon, mais pour la plupart des produits de la mer. L'augmentation des ventes de poisson frais a été particulièrement rapide, l'amélioration des techniques de manutention, de transport et d'entreposage ayant permis à l'industrie de livrer aux consommateurs du poisson de bien meilleure qualité. Les filets emballés en couches et les blocs de poisson dépiauté et désossé sont d'autres exemples de nouveaux produits qui gagnent la faveur du marché.

Le marché intérieur restera sans doute le principal débouché du saumon en conserve de la côte ouest. Durant la dernière décennie, la Colombie-Britannique y a écoulé environ 55 p. 100 de sa production. Bien que la consommation canadienne de saumon en conserve ait tendance à fluctuer avec la production, elle est restée assez

⁽¹⁾ Canada, Le Sénat, *Délibérations du Comité sénatorial permanent des Pêches*, fascicule n° 5, 18 novembre 1986, (appendice), p. 6.

⁽²⁾ *Ibid.*, p. 8.

stable au fil des ans. Bien que le marché canadien offre des possibilités de croissance limitées, il serait bon que les producteurs de la côte ouest revoient leur plan de commercialisation à son égard. Il faudrait réexaminer les attitudes des consommateurs canadiens à l'égard du saumon en conserve pour essayer d'améliorer les produits actuels ou d'en fabriquer des nouveaux. Ainsi, de nombreux témoins ont mentionné la mise au point de conserves de saumon rose dépiauté et désossé aux États-Unis.

Un important obstacle à la commercialisation du saumon en conserve de la Colombie-Britannique vient de son coût de production, plus élevé au Canada qu'aux États-Unis. Même avec le droit de douane de 3 p. 100 de la «nation la plus favorisée» qui s'applique actuellement au saumon en conserve (non dans l'huile), les importations réussissent à concurrencer les produits canadiens. L'industrie de la côte ouest devrait donc diversifier davantage le traitement du saumon rose en préparant des produits congelés, comme des filets emballés en couches, avec la peau, en paquets de 15 livres qui pourraient ensuite être remballés en plus petits paquets par les détaillants. On pourrait aussi améliorer le rendement du saumon rose et d'autres espèces en utilisant les queues pour la préparation du poisson-frites et la chair des têtes pour la production de fricadelles.

Les conditionneurs d'espèces de poisson lucratives mettent généralement l'accent sur les petites portions pour offrir des produits avantageux à leurs consommateurs⁽¹⁾. Une entreprise américaine de la côte ouest vend deux portions de quatre onces 20 p. 100 moins cher qu'une portion de huit onces. Les portions de quatre onces sont tirées des extrémités des poissons, que les conditionneurs trouvent difficiles à utiliser pour les darnes. Un restaurateur de poisson-frites de Toronto qui a comparu devant le Comité utilise les queues de saumon, qu'il coupe, dépiaute et apprête pour en faire une spécialité très appréciée.

En ce qui concerne le saumon d'élevage, la proximité du marché américain du saumon frais, qui connaît une croissance rapide et devrait passer de 12 000 tonnes en 1986 à 50 000 tonnes en 1990, pourrait suffire amplement à encourager l'essor de l'industrie de la salmoniculture. Au fur et à mesure que la production de saumon d'élevage de la Colombie-Britannique augmentera, l'industrie ferait bien de concevoir de nouveaux produits sur le modèle de ceux qu'on prépare avec le saumon sauvage.

Les perspectives du saumon fumé sur les marchés haut de gamme sont prometteuses, et l'industrie pourrait élargir sa clientèle en offrant des portions de saumon fumé meilleur marché, en plus des coupes de choix et des produits plus coûteux.

B. Le hareng du Pacifique

Les principaux conditionneurs de la Colombie-Britannique ne semblent guère tenir à explorer d'autres marchés que le Japon pour la rogue de hareng. Le FCBC a indiqué au Comité que la production d'oeufs constitue l'utilisation la plus rentable du hareng du Pacifique, mais qu'une fois les oeufs extraits, les carcasses sont pour ainsi dire inutilisées⁽²⁾. Il a cependant fait remarquer que l'industrie de l'aquiculture commence à les utiliser pour nourrir le saumon d'élevage, ce qui donne à croire que ce que l'on considérait autrefois comme un produit sans valeur conserve une certaine valeur

⁽¹⁾ «New Products», *Seafood Business*, vol. 5, n° 6, novembre-décembre 1986, p. 73.

⁽²⁾ Canada, Le Sénat, *Délibérations du Comité sénatorial permanent des Pêches*, fascicule n° 9, 24 novembre 1986, p. 34.

nutritive. De fait, un certain nombre de témoins du secteur de la pêche et du conditionnement ont dit qu'il fallait absolument trouver des moyens d'utiliser les carcasses de hareng dans la préparation de produits comestibles. En conséquence, le Comité recommande:

- (24) Que le gouvernement et l'industrie fassent preuve de dynamisme et entreprennent un programme global de recherche et développement pour mieux utiliser le hareng du Pacifique destiné à la consommation humaine et à des fins industrielles.**

C. Le poisson de fond

On prévoit que la demande de poisson frais, et particulièrement de poisson de fond, restera forte. L'industrie devrait en profiter pour accroître ses revenus en introduisant sur les marchés des portions individuelles de poisson de fond du Pacifique.

Les perspectives les plus prometteuses sont probablement du côté des espèces sous-exploitées comme le merlu du Pacifique, la morue du Pacifique occidental et l'aiguillat commun. Un témoin qui a comparu devant le Comité à Nanaimo, a réussi à fabriquer, sur une base expérimentale restreinte, du surimi à partir de merlu⁽¹⁾. Il compte en outre saler du merlu pour le marché portugais. D'autre part, l'aiguillat commun, très en vogue en Angleterre, — il est excellent pour le poisson-frites — peut aussi servir à la préparation du surimi.

On trouve de plus en plus de fabricants de surimi, et la demande croît rapidement pour ce produit intermédiaire utilisé dans la fabrication de substituts de crabe, de crevette et de pétoncle. Le gros du surimi consommé en Amérique du Nord est fabriqué à partir de morue du Pacifique occidental par des conditionneurs japonais ou coréens. Toutefois, durant leur visite au *Boston Seafood Show*, les membres du Comité ont goûté à du surimi de crabe fabriqué avec de la morue par une entreprise terre-neuvienne. L'entreprise utilise à cette fin les petites morues qu'elle ne peut transformer en produits conventionnels.

Compte tenu de la croissance rapide de la demande de surimi et puisqu'on pourrait transformer le poisson de fond sous-exploité de la côte ouest en surimi, le Comité recommande:

- (25) Que les secteurs public et privé entreprennent et financent conjointement des travaux de recherche et développement dont l'objectif ultime sera la production commerciale de surimi à partir de merlu du Pacifique, de morue du Pacifique occidental et d'aiguillat commun.**

D. Les invertébrés

L'industrie devrait aussi multiplier ses efforts pour mettre au point de nouveaux produits à partir des 26 espèces d'invertébrés qu'on trouve sur la côte ouest. La Station de biologie du Pacifique à Nanaimo a obtenu des résultats remarquables dans l'élevage de différentes espèces de mollusques et crustacés, notamment les pétoncles; c'est pourquoi le Comité recommande:

⁽¹⁾ *Ibid.*, fascicule n° 7, 20 novembre 1986, p. 11.

- (26) Qu'on fasse connaître le plus tôt possible à l'industrie les nouvelles techniques d'aquiculture, notamment celles qui concernent les espèces de mollusques et crustacés de grande valeur.

LE MAINTIEN ET L'AMÉLIORATION DE LA QUALITÉ DES PRODUITS

A. Contexte

Les goûts et les habitudes alimentaires ayant évolué, les consommateurs réclament de plus en plus des produits de qualité supérieure. On cite souvent en exemple le cas de l'industrie de la côte ouest, qui a bien mérité sa réputation de produire toujours du poisson d'excellente qualité. Le saumon canadien du Pacifique, en particulier, s'est acquis, dit-on, une place enviable, sur les marchés tant nationaux qu'étrangers.

Sans doute, mais l'industrie ne devrait pas pour autant s'endormir sur ses lauriers et négliger le perfectionnement des méthodes de pêche, des techniques de manutention du poisson et des méthodes de conditionnement et de commercialisation pour améliorer encore la qualité. Elle doit maintenir sa réputation pour répondre aux exigences des marchés internationaux et faire face à une concurrence accrue. Chercher toujours une qualité supérieure pour obtenir de meilleurs prix est une saine pratique de commercialisation, surtout dans le cas du saumon puisque les producteurs d'Alaska sont sans doute avantagés par les économies d'échelle qu'ils réalisent grâce à leur production élevée et que, d'autre part, la concurrence norvégienne pointe à l'horizon. De plus, comme la pêche du saumon et du hareng a maintenant atteint son rendement maximum⁽¹⁾ l'effort consacré à la qualité est aussi une bonne façon d'augmenter les avantages socio-économiques des pêches.

B. Le rôle de l'État

La renommée du poisson de la côte ouest est attribuable, en grande partie, aux services d'inspection du ministère des Pêches et des Océans, qui ont charge de faire respecter les normes de qualité. Le ministère tire la plupart de ses pouvoirs juridiques de la *Loi sur l'inspection du poisson*⁽²⁾. Les inspecteurs fédéraux veillent aussi à faire appliquer les lois et règlements de la Colombie-Britannique sur l'inspection du poisson. Ces textes de loi confèrent au ministère le mandat d'inspecter tout le poisson exporté et importé, ainsi que les produits halieutiques vendus d'une province à l'autre, et la majeure partie du poisson vendu à l'intérieur de la province.

Le ministère fixe les normes de qualité en collaboration avec l'industrie, et les produits de la pêche sont inspectés en conséquence. Les inspections prévoient des analyses organoleptiques, pour vérifier la couleur, l'odeur, la texture, la saveur ou

⁽¹⁾ *Ibid.*, fascicule n° 8, 21 novembre 1986, p. 18.

⁽²⁾ Il se charge aussi de faire respecter les normes d'hygiène prévues dans le *Règlement sur le contrôle sanitaire des pêcheries de coquillages* et les dispositions pertinentes du *Règlement sur les aliments et drogues* ainsi que du *Règlement sur l'emballage et l'étiquetage des produits de consommation* concernant le poisson et les produits de la pêche.

l'apparence du poisson, ou des méthodes plus objectives, comme des examens chimiques ou microbiologiques. Pour le poisson en conserve, on se préoccupe surtout du botulisme; les méthodes en vigueur au Canada ont sans aucun doute assuré le maintien de normes supérieures à celles d'autres pays producteurs, comme les États-Unis, où le problème s'est déjà posé.

Bien que les usines de transformation de la Colombie-Britannique jouissent d'un permis provincial, elles doivent obtenir l'attestation fédérale, car elles exportent, pour la plupart, une partie de leur production. Elles subissent l'inspection du ministère des Pêches et des Océans, qui veille à leur conformité aux normes de construction, d'exploitation, de salubrité et d'hygiène. L'inspection s'étend aussi aux bateaux de pêche, ainsi qu'aux installations d'entreposage, de déchargement, de manutention et de transport.

Le poisson importé est soumis aussi à une vérification rigoureuse de qualité et de salubrité; tout producteur non conforme est inscrit sur une liste d'inspection obligatoire. Il faut noter l'existence d'un régime de recouvrement des coûts pour l'inspection des produits de pêche importés; il prévoit des droits annuels de permis pour tous les importateurs et d'autres frais, notamment pour la vérification des produits inscrits sur la liste d'inspection obligatoire.

C. La pêche en estuaire

Les décisions prises sur les endroits où l'on peut prendre le saumon ont de grandes conséquences sur la qualité du produit. Le ministère des Pêches et des Océans aurait récemment opté pour la pêche en estuaire, où le saumon de remonte est pris au voisinage ou à l'intérieur de son cours d'eau d'origine et non en mer. En général, la pêche en estuaire a pour avantage de permettre une gestion et une pêche plus sélectives des stocks. En outre, elle facilite la reconstitution et assure une mise en valeur plus efficace et plus économique des ressources halieutiques, en réduisant les frais de capture et de transport. Elle tend aussi à limiter les prises aux poissons adultes et, partant, à augmenter la production. La pêche à l'embouchure des cours d'eau intérieurs fait en outre partie des revendications des autochtones, qui veulent rétablir leurs coutumes de pêche ancestrales.

Cependant, les avantages de la pêche en estuaire peuvent être contrebalancés par la baisse de qualité des débarquements. En effet, comme la qualité du saumon se détériore à mesure qu'il approche de ses frayères, cette pratique peut limiter la production au poisson en conserve ou fumé et aux oeufs. C'est particulièrement vrai dans le cas du saumon kéta, généralement considéré comme du saumon de moins bonne qualité quand il est pêché en eau douce.

Durant les audiences du Comité, certains ont proposé que le MPO multiplie la pêche «expérimentale» à l'extérieur des zones de pêche en estuaire, de façon que les pêcheurs puissent capturer le poisson lorsqu'il est en parfait état⁽¹⁾. Il est possible de faire de la pêche expérimentale en mer, mais il appert que les frais d'affrètement des bateaux y soient un obstacle majeur.

⁽¹⁾ Canada, Le Sénat, *Délibérations du Comité sénatorial permanent des Pêches*, fascicule n° 4, 17 novembre 1986, p. 81.

Les techniques de manutention peuvent toutefois améliorer la qualité du saumon. Le Comité a appris que la bande indienne Chehalis, de la région du Fraser, pratique la pêche en estuaire à titre expérimental et capture du saumon keta d'élevage, qui se trouve en excédent des besoins de la reproduction⁽¹⁾. La bande estime que la pêche donne de bons résultats; l'an dernier, son saumon a été vendu aux États-Unis sous forme d'oeufs et de poisson fumé. La méthode de pêche utilisée, qui consiste à sortir les poissons de l'eau à la main après les avoir regroupés dans des eaux peu profondes à la senne, donnerait des débarquements de meilleure qualité que lorsque les poissons se débattent et s'entassent dans les cales des bateaux pour de longues périodes.

Comme la pêche en estuaire est de grande conséquence sur la qualité du poisson, le Comité recommande:

- (27) Que le ministère des Pêches et des Océans agisse prudemment en intensifiant la pêche en estuaire. Il devrait déterminer les répercussions éventuelles que cette forme de pêche risque d'avoir sur la qualité et la variété des produits.**

D. Manutention du poisson en mer

Où que le poisson soit pêché, la manutention dans les bateaux au moment de la capture a des conséquences importantes sur sa qualité. À cause des meurtrissures, le saumon pêché au filet est reconnu généralement comme moins bon que celui qui est pêché à la traîne. Il en est ainsi parce que les pêcheurs au filet prennent souvent du saumon plus mature, à chair molle, et aussi parce qu'ils manipulent de plus grosses quantités de poisson que les pêcheurs à la traîne, qui, eux, peuvent prendre le poisson un par un. Cependant, avec les années, l'amélioration des techniques de manutention du poisson à bord des bateaux et l'installation de réfrigérateurs et de systèmes à l'eau de mer réfrigérée ont peut-être estompé la distinction entre les prises capturées avec divers engins de pêche.

Les meurtrissures ont peu d'importance si le saumon est mis en conserve, mais pour les marchés du poisson frais et congelé de qualité supérieure, il est nécessaire d'améliorer les techniques de manutention en mer. Le Comité recommande donc:

- (28) Que le ministère des Pêches et des Océans continue d'inciter les pêcheurs de la côte ouest à améliorer les techniques utilisées pour couper le poisson, le saigner, le laver et le réfrigérer en mer.**

E. Classement selon la qualité

Il importe d'examiner la question des incitatifs aux débarquements de qualité. Selon la méthode actuelle de fixation des prix, les prix négociés avant la saison pour le saumon pris au filet n'inciteraient guère les pêcheurs à débarquer du poisson de

⁽¹⁾ Quand la remonte de saumon d'élevage se mêle aux stocks de saumon sauvage il faut souvent en laisser de gros contingents accéder aux frayères. Outre qu'ils sont inutiles aux besoins de reproduction, ils peuvent sérieusement détériorer l'habitat du poisson.

meilleure qualité. Pour les y inciter, le rapport Pearse proposait de créer un système de classement des diverses espèces de poisson et de fixer les prix en conséquence⁽¹⁾.

L'établissement d'un tel système de tarification mérite une étude plus approfondie. Aussi, le Comité recommande-t-il:

- (29) Que le gouvernement évalue, avec l'aide de l'industrie de la pêche, la possibilité de créer, pour chaque espèce, un système de classement à quai prévoyant différents prix, selon la qualité.**

Le MPO inspecte tous les produits du poisson et en certifie la qualité. De façon générale, l'industrie juge que cette attestation gouvernementale lui est essentielle pour accéder à des marchés de haute qualité. Sans aucun doute, l'industrie de la région en tire un avantage de prestige sur les producteurs des autres pays. Il n'en reste pas moins qu'il faudrait envisager un système de classement de tous les produits finis. Dans une récente enquête de consommation, la majorité des personnes interrogées (90 p. 100) étaient d'avis qu'en plus de l'inspection du poisson, le gouvernement devrait établir un système de classement qui tienne compte de la qualité des produits⁽²⁾. En outre, la plupart (70 p. 100) estimaient qu'en apposant le sceau du gouvernement plutôt que celui d'une société, le produit se vendrait probablement beaucoup mieux⁽³⁾. Des catégories de qualité seraient peut-être particulièrement utiles aux consommateurs ou aux petits restaurateurs, qui n'ont pas toujours la compétence nécessaire pour discerner les différences de qualité. Par conséquent, le Comité recommande:

- (30a) Que le ministère des Pêches et des Océans examine, en collaboration avec l'industrie de la pêche, la possibilité d'établir, à titre facultatif, un système de classement et d'étiquetage des produits de pêche de la région.**

Certains jugent trop rigoureux les règlements fédéraux qui interdisent l'exportation du saumon rouge et du saumon rose lorsque leurs peaux portent les marques du passage de l'eau salée à l'eau douce sur plus de 50 p. 100 de la surface ou qu'elle ont été marquées, ramollies ou perforées par les filets. D'après certains, ces restrictions qui, semble-t-il, feraient perdre aux pêcheurs beaucoup d'argent ainsi que des possibilités d'exportation, n'existeraient que pour protéger les conserveries⁽⁴⁾. Le rapport Pearse fait remarquer dans ce cas qu'on oblige tout simplement les étrangers à n'acheter que les produits de meilleure qualité, mais que cela ne doit pas devenir la règle⁽⁵⁾. Le but doit plutôt être d'«assurer aux acheteurs la qualité des produits pour lesquels ils marchanderont, mais non de les empêcher d'acheter toute la gamme des produits disponibles⁽⁶⁾».

D'accord avec cette évaluation, le Comité recommande:

- (30b) Que le ministère des Pêches et des Océans envisage de remplacer par un système de catégories de qualité les restrictions actuelles sur l'exportation de saumon rouge et de saumon rose congelés.**

⁽¹⁾ Pearse (1982), p. 195.

⁽²⁾ Ministère des Pêches et des Océans, *Inspection Process Survey*, n° 1464, janvier 1986, p. 38.

⁽³⁾ *Ibid.*, p. 35.

⁽⁴⁾ Canada, Le Sénat, *Délibérations du Comité sénatorial permanent des Pêches*, fascicule n° 5, 18 novembre 1986, p. 84.

⁽⁵⁾ Pearse (1982), p. 195.

⁽⁶⁾ *Ibid.*

F. Acheminement du poisson frais vers les marchés

Si le marché du poisson frais est en expansion, c'est en grande partie grâce au transport aérien, de plus en plus courant. Par exemple, les représentants d'Air Canada Cargo, le plus grand transporteur aérien de poisson au pays, ont déclaré que les produits de la mer figuraient parmi leurs dix principaux types de cargaison, qu'Air Canada a récemment agrandi et amélioré ses installations de congélation et de réfrigération afin de transporter de plus grandes quantités de poisson et que la société a établi des tarifs qui se rapprochent de ceux du transport routier. De plus, c'est elle qui a publié le premier guide complet sur l'emballage des produits de la mer transportés par avion⁽¹⁾.

Bien que l'arrivée des transporteurs aériens ait amélioré le mode d'expédition du poisson, on a mentionné certaines difficultés pour l'emballage du poisson frais: la dimension des conteneurs utilisés, le déchiffrement du poids qui y est inscrit, la date des prises et de l'emballage. Il semble que certains fournisseurs utilisent encore les mesures impériales. Le Comité a appris qu'un bon emballage est nécessaire non seulement pour maintenir la qualité et la fraîcheur du poisson, mais aussi pour éviter d'endommager des avions qui coûtent cher.

Actuellement, l'industrie utilise des boîtes cirées dans lesquelles sont placés des sacs réfrigérants⁽²⁾, mais de nombreux témoins ont manifesté de l'intérêt pour les petits conteneurs étanches en mousse de polystyrène utilisés dans les pays scandinaves. Pour le maintien de la qualité et de la fraîcheur du poisson, ces conteneurs conviennent autant au transport routier qu'aérien et ils sont considérés comme les meilleurs⁽³⁾; ils empêchent les fuites, permettent de maintenir la température requise et sont conçus de façon à ce que le poisson ne stagne pas dans l'eau. Ils sont en outre faciles à manipuler pour les détaillants. Un témoin a dit souhaiter qu'on utilise ces conteneurs pour acheminer le saumon du Pacifique vers l'Est canadien⁽⁴⁾.

Afin que le transport du poisson garantisse à la fois une livraison rapide et le maintien de la qualité, le Comité recommande:

- (31a) Que les transporteurs aériens du Canada, en collaboration avec l'industrie des produits de la mer, redoublent d'efforts pour améliorer les installations d'emballage et de manutention du poisson dans les aéroports. Il faudrait en outre établir des normes uniformes en matière d'emballage et de désignation des produits.**

Le Canada, qui se classe premier exportateur de poisson du monde, devrait utiliser les meilleures méthodes de manutention et d'emballage. À cet effet, le Comité recommande:

- (31b) Que les pouvoirs publics compétents encouragent l'industrie canadienne des produits de la mer à mettre au point des conteneurs étanches, de façon à satisfaire aux besoins du marché. Entre temps, l'industrie devrait adopter**

⁽¹⁾ Canada, Le Sénat, *Délibérations du Comité sénatorial permanent des Pêches*, fascicule n° 9, 24 novembre 1986, p. 59.

⁽²⁾ *Ibid.*, fascicule n° 13, 27 janvier 1987, p. 14.

⁽³⁾ *Ibid.*, fascicule n° 12, 16 décembre 1986, p. 23.

⁽⁴⁾ *Ibid.*, fascicule n° 13, 27 janvier 1987, p. 14.

les conteneurs étanches en mousse de polystyrène, qui sont utilisés dans les pays scandinaves.

G. Transfert de techniques

Au Canada et un peu partout dans le monde, on est en train de mettre au point de nouvelles techniques qui devraient permettre d'améliorer la qualité du poisson. Par exemple, à l'Université de la Colombie-Britannique, on pousse la recherche sur une technique de conservation des aliments, dont le saumon, dans du gaz inerte. On pense que le poisson pourrait ainsi rester frais jusqu'à six mois.

On sait que la glace est un élément important dans la conservation du poisson et des fruits de mer. Or des représentants d'une société entièrement canadienne ont fait part au Comité des nombreux avantages que présentent leurs systèmes de fabrication et d'entreposage de glace par rapport aux systèmes de type classique. La glace produite consiste en particules rondes injectées dans les conteneurs et qui circulent librement parmi les poissons, ce qui assure une protection et une isolation supérieures. Ce type de glace permet de conserver plus longtemps au poisson sa fermeté, sa fraîcheur et sa teneur en humidité, car elle fond moins vite que la glace ordinaire. En outre, les dispositifs de fabrication de cette glace utiliseraient moins d'énergie que les appareils classiques, prendraient huit fois moins de place et, installés à bord d'un navire de pêche, seraient beaucoup moins coûteux à faire fonctionner⁽¹⁾.

Ces nouvelles techniques et d'autres, comme l'irradiation, peuvent s'avérer des moyens importants d'améliorer la qualité et la vente du poisson. Par conséquent, le Comité recommande:

- (32) Que les organismes gouvernementaux concernés accroissent leurs efforts pour encourager la diffusion de techniques à l'industrie canadienne des produits de la mer.**

⁽¹⁾ *Ibid.*, fascicule n° 11, 9 décembre 1986, p. 23-32.

CHAPITRE SIX

Sommaire et conclusions

Le présent rapport provisoire porte sur divers aspects des pêches de la côte ouest: les ressources halieutiques disponibles et la façon dont on les gère, les interactions entre les divers groupes d'utilisateurs et certains aspects commerciaux de l'acheminement des produits de la pêche vers les consommateurs.

Les cinq espèces de saumon du Pacifique comptent parmi les ressources aquatiques les plus précieuses du Canada, tant d'un point de vue économique et social qu'esthétique; toutefois, ces ressources étant limitées, leur gestion pose des problèmes nombreux et complexes. Pour prendre ses décisions de gestion, le ministère des Pêches et des Océans consulte des représentants des plus importants groupes de pêcheurs. Le Comité espère qu'il tiendra compte davantage de l'avis des pêcheurs sportifs, autochtones et commerciaux.

Le caractère anadrome du saumon et ses régimes migratoires ont rendu nécessaire une gestion conjointe avec les États-Unis. Ainsi, en 1985, on a signé le traité canado-américain concernant le saumon du Pacifique, qui prévoyait la création de la Commission du saumon du Pacifique. Le problème du partage équitable des ressources en saumon des cours d'eau transfrontaliers et les différends frontaliers entre le Canada et les États-Unis ne visent qu'un nombre relativement faible de poissons, mais ces questions exigent néanmoins une solution rapide.

D'autre part, il faut tirer au clair les droits des autochtones en matière de pêche et de gestion des pêches dans cette région. Le Comité reconnaît aussi l'importance de la pêche récréative pour l'économie de la côte ouest; il est d'accord avec le gouvernement, qui estime que les pêcheurs sportifs sont des utilisateurs à plein titre des ressources halieutiques.

Le Programme de mise en valeur des salmonidés, qui en est maintenant à sa dixième année, a donné des résultats remarquables; on prévoit, pour le début des années quatre-vingt-dix, des rentrées encore plus importantes. Le Comité se réjouit de la récente promesse du gouvernement fédéral de fournir au PMVS un nouveau financement de quelque 40 millions de dollars par an pour les cinq prochaines années. Il faudrait cependant chercher d'autres moyens de financer le PMVS pour tirer un meilleur profit de la mise en valeur. Ainsi, le Canada devrait évaluer les possibilités d'implanter, sur la côte ouest, des établissements salmonicoles privés à but non lucratif.

L'aquiculture est en voie de devenir un facteur non négligeable d'augmentation du potentiel de la région, quelque 100 millions de dollars ayant déjà été immobilisés dans les établissements salmonicolas de la Colombie-Britannique. Le gouvernement devrait adopter sur l'aquiculture une position claire, fondée sur une planification et une réglementation minutieuse, après avoir consulté les aquiculteurs et la population. Il devrait aussi prendre des mesures pour éviter une expansion démesurée de cette nouvelle industrie.

Le hareng, deuxième espèce commerciale de la côte ouest, est surtout pêché pour ses oeufs. La gestion est ici d'une importance cruciale, car la surexploitation et certains facteurs biologiques ont provoqué l'effondrement de cette pêche dans le passé. Il faudrait chercher de nouveaux marchés pour les oeufs de hareng, ainsi que d'autres utilisations pour ses carcasses.

Même si son envergure est nettement moindre que sur la côte est, la pêche du poisson de fond gagne en importance. La valeur des débarquements de ce groupe s'est récemment accrue, au point qu'en 1986, la valeur totale des débarquements de poisson de fond, y compris ceux du flétan, s'établissait à 52 millions de dollars, soit 28 p. 100 de plus qu'en 1985. Le prix des mollusques et crustacés étant lui aussi relativement élevé, l'importance économique de ces espèces a augmenté aussi. Le piètre rendement de l'industrie au début des années quatre-vingt a été à l'origine d'un regroupement et d'une rationalisation, qui ont abouti à une plus grande concentration industrielle du traitement du poisson en Colombie-Britannique. Il est à espérer que l'augmentation de la demande de poisson de fond et de mollusques et crustacés permettra de revitaliser la pêche et le traitement du poisson dans les régions où ils avaient dû cesser.

L'industrie de la pêche de la côte ouest exporte plus de la moitié de sa production, principalement vers des marchés de produits haut de gamme. De nouveaux marchés pourraient se dessiner pour des produits non traditionnels moins chers, fabriqués aussi bien à partir d'espèces connues que sous-exploitées.

La demande de produits de la mer a augmenté ces dernières années. Cette tendance devrait se maintenir, puisque le public est mieux informé des qualités nutritives et diététiques de ces produits. En outre, grâce à une manutention et à un transport plus efficaces, les produits de la pêche peuvent maintenant être acheminés plus rapidement et en meilleur état vers les marchés. De nos jours, la principale inquiétude vient de ce qu'il est de plus en plus difficile de satisfaire à la demande pour de nombreuses espèces, ce qui fait grimper les prix à des niveaux sans précédents. Ces prix pourraient être avantageux à court terme pour l'industrie de la pêche de la côte ouest, mais ils pourraient à la longue amener un fléchissement de la demande.

Ce qui ressort surtout des travaux du Comité, c'est que les importations canadiennes de poisson, mollusques et crustacés se sont accrues considérablement ces deux dernières années; de fait, plus de 80 p. 100 des produits de pêche actuellement consommés au Canada sont importés. Le remplacement de ces importations par des produits canadiens devrait donc constituer l'objectif premier de toute l'industrie canadienne, et non seulement de celle de la côte ouest. À cette fin, l'industrie devrait faire porter ses efforts sur les espèces actuellement sous-exploitées, ou non exploitées, et élargir la gamme des produits offerts. Les ressources marines de la côte ouest sont déjà importantes pour l'économie de la région; si l'on se fie à la demande croissante de produits de la mer, elles le seront encore plus dans les années à venir.

SOMMAIRE DES RECOMMANDATIONS

- (1) Que les représentants canadiens de la Commission du saumon du Pacifique continuent de négocier intensivement avec leurs homologues américains afin de réduire davantage les interceptions de saumon canadien par les Américains, de façon que le Canada obtienne la part des prises qui lui revient légitimement. Le ministère des Pêches et des Océans devrait aussi entreprendre une étude des répercussions globales du traité canado-américain concernant le saumon du Pacifique, à la fin de 1987 et chaque année subséquente, et les conclusions de cette étude devraient être rendues publiques.
- (2a) Que le secrétaire d'État aux Affaires extérieures emploie les voies diplomatiques les plus efficaces qui s'offrent à lui pour exprimer le désaccord du Canada face à la position des États-Unis sur la question cruciale du partage équitable des réserves de saumon du fleuve Yukon.
- (2b) Que les négociateurs canadiens fondent leur position au sujet du fleuve Yukon sur les dispositions de l'article III, alinéa 1(b) du traité concernant le saumon du Pacifique, selon lesquelles chaque partie au traité doit recevoir des avantages équivalant à la production de saumons issue de ses eaux.
- (3a) Que le gouvernement du Canada exige que le principe de l'équité, évoqué à l'article III, alinéa 1(b) du traité canado-américain concernant le saumon du Pacifique, vienne en priorité durant les prochaines négociations avec les États-Unis au sujet des stocks de saumon des cours d'eau transfrontaliers.
- (3b) Que le ministère des Pêches et des Océans consacre suffisamment de fonds aux recherches visant à élargir sa base de données sur les populations de saumon des cours d'eau transfrontaliers de la région.
- (4) Que le ministère des Pêches et des Océans poursuive son programme de collecte de données sur les interceptions de saumon canadien en haute mer par des bateaux étrangers. Il faudrait aussi songer à renforcer la capacité du ministère d'assurer la surveillance en haute mer.
- (5) Que le gouvernement fédéral réitère la position que le Canada défend de longue date, à savoir que la ligne A-B est la frontière internationale, tant pour les eaux que pour les terres situées dans l'entrée Dixon.

- (6a) Que le ministère des Pêches et des Océans, conformément à sa politique de gestion de l'habitat, n'autorise pas les projets qui empiètent sur l'habitat du poisson, sauf si l'on peut montrer, après d'amples consultations publiques, qu'ils sont nettement dans l'intérêt du Canada.
- (6b) Que le ministère des Pêches et des Océans donne plus d'ampleur à ses programmes de recherches sur l'habitat du poisson dans la région.
- (7) Que le ministre des Pêches et des Océans examine périodiquement la composition du CRP, ainsi que la représentation des groupes concernés au sein d'autres organes consultatifs, afin de s'assurer que tous y sont équitablement représentés.
- (8) Que le ministère des Pêches et des Océans, en collaboration avec la province de la Colombie-Britannique et en consultation avec l'industrie de la pêche et le CRP, élabore des plans et des objectifs à long terme pour la gestion des pêches de la côte ouest.
- (9) Que le ministère des Pêches et des Océans effectue ou commande une analyse économique globale de la répartition des recettes nettes tirées des divers types de pêche commerciale.
- (10) Que le ministère des Pêches et des Océans mette au point et applique, en consultation avec l'industrie de la pêche, des plans, des orientations ou des ordres de priorité pour réduire la surcapacité d'exploitation de la flotte de pêche.
- (11a) Que le ministère des Pêches et des Océans entreprenne une étude exhaustive afin de déterminer l'importance relative des pêches sportive et commerciale de la région, sur les plans économique et social.
- (11b) Que le gouvernement fédéral modifie la *Loi sur les pêcheries* de façon à reconnaître les pêcheurs sportifs comme des utilisateurs légitimes des ressources, utilisateurs qui méritent une part équitable, mais certes non illimitée, du poisson disponible.
- (11c) Que la reconnaissance de l'importance économique et sociale de la pêche sportive transparaissent dans le budget et les ressources du ministère des Pêches et des Océans.
- (11d) Que le ministère des Pêches et des Océans mette au point et préconise, de concert avec les pêcheurs sportifs et commerciaux, de nouvelles méthodes permettant de réduire les prises fortuites dans les pêcheries où diverses espèces cohabitent.
- (12) Que le gouvernement fédéral entreprenne de préciser les droits de pêche et de gestion des pêches des autochtones.
- (13a) Que les autorités fédérales, provinciales et territoriales coordonnent parfaitement leurs efforts pour organiser une expansion ordonnée de l'aquiculture. Tous les niveaux de gouvernement devraient adopter dans ce domaine des directives claires, fondées sur des objectifs bien définis et sur une planification et une réglementation minutieuses, après avoir consulté les aquiculteurs et la population. Ils devraient préciser clairement les domaines d'intervention et le cadre de la réglementation concernant l'aquiculture commercial.
- (13b) Que le ministère des Pêches et des Océans entreprenne une évaluation des effets de l'aquiculture sur l'environnement marin.

- (14) Que le ministère des Pêches et des Océans réévalue la situation des pêches du nord de la Colombie-Britannique et du Yukon dans sa structure administrative, et qu'il en fasse une division distincte.
- (15) Que s'effectue, comme prévu, la passation des pouvoirs en matière de gestion des stocks d'eau douce aux autorités du territoire du Yukon, et que le gouvernement fédéral accorde à celles-ci un appui financier suffisant pour réaliser des programmes appropriés de gestion et de mise en valeur du poisson d'eau douce.
- (16a) Que le ministère des Pêches et des Océans accorde la priorité au financement des projets axés sur la mise en valeur des stocks naturels de saumon.
- (16b) Que le ministère des Pêches et des Océans pousse davantage la recherche pour résoudre les problèmes reliés à la mise en valeur du saumon coho et quinnat.
- (16c) Que des fonds soient consacrés à la mise en valeur des stocks de saumon des fleuves Stikine et Taku.
- (16d) Que le ministère des Pêches et des Océans trouve d'autres modes de recouvrement des coûts qui pourraient élargir la base de financement du Programme de mise en valeur des salmonidés.
- (17) Que le ministère des Pêches et des Océans et le secteur privé évaluent la possibilité d'implanter des piscifactures privées à but non lucratif dans la région.
- (18) Que les pouvoirs publics n'interviennent pas directement dans la commercialisation des produits de la pêche de la côte ouest.
- (19a) Que les futurs programmes de gestion des pêches de la côte ouest veillent à exploiter toutes les possibilités concernant la livraison de poisson frais sur les marchés.
- (19b) Que les organismes fédéraux et provinciaux compétents participent à des études conjointes de recherche de marchés afin d'aider la salmoniculture à réaliser ses programmes de pénétration et d'expansion des marchés.
- (19c) Que l'on étudie le marché pour déterminer la taille et les possibilités commerciales du saumon d'élevage. Il conviendrait aussi de faire comparer par des consommateurs le saumon d'élevage de Colombie-Britannique et différents produits de saumon concurrents (par exemple le coho, le quinnat et le saumon de l'Atlantique).
- (19d) Que l'État favorise le conditionnement et la commercialisation du saumon d'élevage de Colombie-Britannique dans une optique de complémentarité avec la pêche traditionnelle.
- (20a) Que l'État entreprenne ou commande une étude exhaustive de la taille, des caractéristiques et des possibilités du marché canadien du poisson et des produits de la mer. Cette étude devrait comprendre une analyse de la consommation de produits de la mer par habitant, selon les équivalents en poids comestible et en poids vif par espèce, de produits et pays d'origine.
- (20b) Que l'État incite les producteurs de poisson de la côte ouest à collaborer ensemble à la création d'un système efficace de distribution sur le marché intérieur canadien.
- (20c) Que l'État soutienne toute initiative de l'industrie pour organiser une foire commerciale nationale visant à faire connaître la production de la côte ouest aux détaillants et aux services d'alimentation des autres régions du Canada.

- (20d) Que le gouvernement fasse participer davantage l'industrie de la côte ouest au financement de la publicité des produits de la pêche de cette région au Canada. Les futures campagnes de publicité devraient englober de nouvelles espèces et de nouveaux produits.
- (21a) Que le ministère des Affaires extérieures se charge de tenir à jour les études sur les marchés mondiaux entreprises précédemment par le ministère des Pêches et des Océans, afin d'aider l'industrie de la pêche à élaborer des plans de commercialisation à l'étranger. Il devrait en outre analyser la situation des producteurs canadiens par rapport à celle de leurs principaux concurrents.
- (21b) Que le ministère des Affaires extérieures définisse les perspectives à long terme du marché de la rogue de hareng au Japon. Le ministère devrait aussi déterminer s'il existe d'autres marchés pour ce produit.
- (21c) Que le ministère des Affaires extérieures cherche à renforcer la représentation des entreprises canadiennes aux foires commerciales internationales. Il faudrait par ailleurs que la présence canadienne soit plus unifiée lorsque des fonds publics sont engagés.
- (21d) Que le gouvernement fasse participer davantage l'industrie de la côte ouest au financement de programmes pour stimuler les ventes de poisson de la région sur les marchés étrangers. Les futures campagnes publicitaires devraient englober de nouvelles espèces et de nouveaux produits.
- (21e) Qu'en collaboration avec d'autres ministères fédéraux et provinciaux, le ministère des Affaires extérieures multiplie ses contacts avec les conditionneurs de poisson de la côte ouest.
- (22a) Que le gouvernement fédéral continue de traiter séparément les questions de tarifs et les contingents de pêche accordés aux pays étrangers.
- (22b) Que le gouvernement fédéral s'efforce, au cours des prochaines négociations multilatérales du GATT, d'améliorer la situation commerciale des produits de la pêche de la région sur des marchés importants comme la CEE, l'Australie et le Japon.
- (22c) Que le gouvernement fédéral défende vigoureusement, dans les tribunes bilatérales et multilatérales, le droit du Canada de traiter son poisson chez lui. Le gouvernement canadien devrait faire valoir clairement sa position au cours des discussions commerciales actuelles avec les États-Unis.
- (22d) Que le gouvernement et l'industrie envisagent d'organiser et de financer conjointement une campagne d'information pour contrer les campagnes de boycottage de nos produits de pêche, menées à l'étranger par suite de la gestion des populations de phoques.
- (23) Que l'industrie de la pêche sportive et le gouvernement entreprennent conjointement d'élaborer un plan national pour favoriser la pêche sportive à l'intention des ambassades, des consulats et des bureaux de tourisme canadiens partout dans le monde.
- (24) Que le gouvernement et l'industrie fassent preuve de dynamisme et entreprennent un programme global de recherche et développement pour mieux utiliser le hareng du Pacifique destiné à la consommation humaine et à des fins industrielles.

- (25) Que les secteurs public et privé entreprennent et financent conjointement des travaux de recherche et développement dont l'objectif ultime sera la production commerciale de surimi à partir de merlu du Pacifique, de morue du Pacifique occidental et d'aiguillat commun.
- (26) Qu'on fasse connaître le plus tôt possible à l'industrie les nouvelles techniques d'aquiculture, notamment celles qui concernent les espèces de mollusques et crustacés de grande valeur.
- (27) Que le ministère des Pêches et des Océans agisse prudemment en intensifiant la pêche en estuaire. Il devrait déterminer les répercussions éventuelles que cette forme de pêche risque d'avoir sur la qualité et la variété des produits.
- (28) Que le ministère des Pêches et des Océans continue d'inciter les pêcheurs de la côte ouest à améliorer les techniques utilisées pour couper le poisson, le saigner, le laver et le réfrigérer en mer.
- (29) Que le gouvernement évalue, avec l'aide de l'industrie de la pêche, la possibilité de créer, pour chaque espèce, un système de classement à quai prévoyant différents prix, selon la qualité.
- (30a) Que le ministère des Pêches et des Océans examine, en collaboration avec l'industrie de la pêche, la possibilité d'établir, à titre facultatif, un système de classement et d'étiquetage des produits de pêche de la région.
- (30b) Que le ministère des Pêches et des Océans envisage de remplacer par un système de catégories de qualité les restrictions actuelles sur l'exportation de saumon rouge et de saumon rose congelés.
- (31a) Que les transporteurs aériens du Canada, en collaboration avec l'industrie des produits de la mer, redoublent d'efforts pour améliorer les installations d'emballage et de manutention du poisson dans les aéroports. Il faudrait en outre établir des normes uniformes en matière d'emballage et de désignation des produits.
- (31b) Que les pouvoirs publics compétents encouragent l'industrie canadienne des produits de la mer à mettre au point des conteneurs étanches, de façon à satisfaire aux besoins du marché. Entre temps, l'industrie devrait adopter les conteneurs étanches en mousse de polystyrène, qui sont actuellement utilisés dans les pays scandinaves.
- (32) Que les organismes gouvernementaux concernés accroissent leurs efforts pour encourager la diffusion de techniques à l'industrie canadienne des produits de la mer.

ANNEXE A

ESPÈCES CHOISIES DE POISSONS, MOLLUSQUES ET CRUSTACÉS DE LA CÔTE DU PACIFIQUE

| NOM FRANÇAIS COMMERCIAL | NOM LATIN | NOM ANGLAIS COMMERCIAL | NOMS FRANÇAIS USUELS |
|----------------------------|---|---------------------------|--|
| Acoupa blanc | <i>Cynoscion nobilius</i> | White Sea bass | |
| Aiguillat commun | <i>Squalus acanthias</i> | Spiny Dogfish | aiguillat tacheté, chien de mer, chien, saumonette, requin épineux |
| Alose canadienne | <i>Alosa sapidissima</i> | American Shad | alose savoureuse, alose d'Amérique |
| Anchois du Pacifique | <i>Engraulis mordax</i> | Northern Anchovy | |
| Anguille à pores jumelés | <i>Xenomystax atrarius</i> | Twinpored Eel | |
| Avocette immature | <i>Avocettina infans</i> | Closespine Snipe Eel | |
| Balaou japonais | <i>Cololabis Saira</i> | Pacific Saury | samma |
| Barracuda argenté | <i>Sphyræna argentea</i> | Pacific Barracuda | |
| Bonite du Pacifique | <i>Sarda chiliensis lineolata</i> | Pacific Bonito | |
| Bonite à ventre rayé | <i>Euthymus pelamis</i> ou <i>Katsuwonus pelamis</i> | Skipjack Tuna | bariole, listao, thonine à ventre rayé |

| NOM FRANÇAIS COMMERCIAL | NOM LATIN | NOM ANGLAIS COMMERCIAL | NOMS FRANÇAIS USUELS |
|----------------------------|--------------------------------|---------------------------|--|
| Calmar encornet | <i>Loligo illex</i> | Squid | |
| Carangue symétrique | <i>Trachurus symmetricus</i> | Jack Mackerel | |
| Castagnole mince | <i>Brama japonica</i> | Pacific Pomfret | |
| Castagnole rugueuse | <i>Taractes asper</i> | Rough Pomfret | |
| Cisco du Béring | <i>Coregonus laurettae</i> | Bering Cisco | cisco de l'Alaska |
| Corégone | <i>Coregonus clupeaformis</i> | Lake Whitefish | grand corégone, poisson blanc, corégone de lac |
| Crabe dormeur du Pacifique | <i>Cancer magister</i> | Dungeness Crab | dormeur du Pacifique, crabe dormeur |
| Crabe royal | <i>Paralithodes camchatica</i> | King Crab | |
| Crevette à flanc rayé | <i>Pandalopsis dispar</i> | Sidestripe Shrimp | |
| Crevette tachetée | <i>Pandalus platyceros</i> | Spot Prawn | |
| Ditrème fourchu | <i>Phanerodon furcatus</i> | White Seaperch | |
| Éperlan arc-en-ciel | <i>Osmerus mordax</i> | Rainbow Smelt | éperlan du Nord |
| Éperlan argenté | <i>Hypomesus pretiosus</i> | Surf Smelt | |
| Éperlan blanchaille | <i>Allosmerus elongatus</i> | Whitebait Smelt | |

| NOM FRANÇAIS COMMERCIAL | NOM LATIN | NOM ANGLAIS COMMERCIAL | NOMS FRANÇAIS USUELS |
|----------------------------|--|---------------------------|---|
| Espadon | <i>Xiphias gladius</i> | Swordfish | poisson sabre, poisson épée |
| Esturgeon blanc | <i>Acipenser transmontanus</i> | White Sturgeon | |
| Flétan noir | <i>Reinhardtius hippoglossoides</i> | Greenland Halibut | flétan du Groënland, turbot, turbot du Groënland |
| Flétan du Pacifique | <i>Hippoglossus stenolepis</i> | Pacific Halibut | |
| Geoduck | <i>Panope abrupta</i> | Geoduck Clam | |
| Germon | <i>Thunnus alalunga</i> ou <i>Germo alalunga</i> | Albacore | thon blanc |
| Grand brochet | <i>Esox lucius</i> | Northern Pike | brochet du Nord brochet commun, grand brochet du Nord |
| Hareng du Pacifique | <i>Clupea harengus pallasii</i> | Pacific Herring | |
| Huître du Pacifique | <i>Crassostrea gigas</i> | Pacific Oyster | |
| Limace naine | <i>Lipariscus nanus</i> | Pygmy Seasnail | |
| Limande à nageoires jaunes | <i>Limanda aspera</i> | Yellowfin Sole | |

| NOM FRANÇAIS COMMERCIAL | NOM LATIN | NOM ANGLAIS COMMERCIAL | NOMS FRANÇAIS USUELS |
|----------------------------------|---|---------------------------|--|
| Lotte | <i>Lota lota</i> | Burbot | lotte de rivière, loche |
| Mactre du Pacifique | <i>Tresus capax</i> ou <i>Tresus nuttalli</i> | Horse Clam | clam cheval |
| Maquereau d'atka | <i>Pleurogrammus monopterygius</i> | Atka Mackerel | |
| Maquereau blanc | <i>Scomber japonicus</i> | Chub Mackerel | maquereau espagnol |
| Merlu du Pacifique | <i>Merluccius productus</i> | Pacific Hake | |
| Morue charbonnière | <i>Anoplopoma fimbria</i> | Sablefish/Blackcod | morue noire |
| Morue-lingue | <i>Ophiodon elongatus</i> | Lingcod | |
| Morue du Pacifique | <i>Gadus macrocephalus</i> | Pacific Cod | morue grise |
| Morue du Pacifique occidental | <i>Theragra chalcogramma</i> | Walleye Pollock | |
| Omble chevalier | <i>Salvelinus alpinus</i> | Arctic Char | omble de l'Arctique, salveline arctique, truite de mer, ilkalu, ekaluk, saumon de la baie d'Hudson, omble de fontaine, truite de ruisseau, truite rouge, truite saumonée, truite mouchetée, omble arctique |

| NOM FRANÇAIS COMMERCIAL | NOM LATIN | NOM ANGLAIS COMMERCIAL | NOMS FRANÇAIS USUELS |
|----------------------------|----------------------------------|---------------------------|-------------------------|
| Ombre arctique | <i>Thymallus arcticus</i> | Arctic Grayling | |
| Ormeau | <i>Haliotis kamtschatkana</i> | Abalone | oreille de mer |
| Palourde japonaise | <i>Tapes philippinarum</i> | Manila Clam | |
| Palourde jaune | <i>Saxidomus giganteus</i> | Butter Clam | Asari |
| Pieuvre | <i>Octopus</i> | Octopus | poulpe |
| Plie de Californie | <i>Eopsetta jordani</i> | Petrale Sole | |
| Plie à écailles régulières | <i>Isopsetta isolepis</i> | Butter Sole | |
| Plie mince | <i>Lyopsetta exilis</i> | Slender Sole | |
| Plie du Pacifique | <i>Platichthys stellatus</i> | Starry Flounder | flet étoilé |
| Plie de profondeur | <i>Embassichthys bathybius</i> | Deepsea Sole | |
| Plie rugueuse | <i>Clidoderma asperinum</i> | Roughscale Sole | |
| Plie à tête plate | <i>Hippoglossoides elassodon</i> | Flathead Sole | |
| Pompano du Pacifique | <i>Peprilus simillimus</i> | Pacific Pompano | |
| Poulamon du Pacifique | <i>Microgadus proximus</i> | Pacific Tomcod | |
| Quahaug commune | <i>Protothaca staminea</i> | Littleneck Clam | |
| Raie biocellée | <i>Raja binoculata</i> | Big Skate | |

| NOM FRANÇAIS COMMERCIAL | NOM LATIN | NOM ANGLAIS COMMERCIAL | NOMS FRANÇAIS USUELS |
|----------------------------|----------------------------------|---------------------------|---|
| Raie large | <i>Raja badia</i> | Broad Skate | |
| Raie à queue rude | <i>Bathyraraja trachura</i> | Roughtail Skate | |
| Raie rugueuse | <i>Bathyraraja interrupta</i> | Sandpaper Skate | |
| Sardine du Pacifique | <i>Sardinops sagax caeruleus</i> | Pacific Sardine | sardine du Pacifique sardine péruvienne |
| Saumon de l'Atlantique | <i>Salmo salar</i> | Atlantic Salmon | saumon atlantique, saumon d'eau douce, ouananiche, saumon de Gaspé |
| Saumon coho | <i>Oncorhynchus kisutch</i> | Coho Salmon | saumon argenté |
| Saumon kéta | <i>Oncorhynchus keta</i> | Chum Salmon | saumon chien, saumon chum, saumon qualla |
| Saumon quinnat | <i>Oncorhynchus tshawytscha</i> | Chinook Salmon | saumon roi, saumon chinook, saumon royal |
| Saumon rose | <i>Oncorhynchus gorbuscha</i> | Pink Salmon | saumon à bosse |
| Saumon rouge | <i>Oncorhynchus nerka</i> | Sockeye Salmon | saumon nerka, saumon sockeye |
| Sébaste argenté | <i>Sebastes brevispinis</i> | Silvergrey Rockfish | |

| NOM FRANÇAIS COMMERCIAL | NOM LATIN | NOM ANGLAIS COMMERCIAL | NOMS FRANÇAIS USUELS |
|----------------------------|----------------------------------|---------------------------|-------------------------|
| Sébaste à bandes jaunes | <i>Sebastes nebulosus</i> | China Rockfish | |
| Sébaste brun | <i>Sebastes auriculatus</i> | Brown Rockfish | |
| Sébaste canari | <i>Sebastes pinniger</i> | Canary Rockfish | |
| Sébaste à longue mâchoire | <i>Sebastes alutus</i> | Pacific Ocean Perch | sébaste du Pacifique |
| Sébaste noir | <i>Sebastes melanops</i> | Black Rockfish | |
| Sébaste à queue jaune | <i>Sebastes flavidus</i> | Yellowtail Rockfish | |
| Sébaste aux yeux jaunes | <i>Sebastes ruberrimus</i> | Yelloweye Rockfish | |
| Sérieole à queue jaune | <i>Seriola lalandei dorsalis</i> | Yellowtail | |
| Sole anglaise | <i>Parophrys vetulus</i> | English Sole | |
| Sole du Pacifique | <i>Lepidopsetta bilineata</i> | Rock Sole | |
| Sole à petite bouche | <i>Microstomus pacificus</i> | Dover Sole | |
| Tambour rayé | <i>Genyonemus lineatus</i> | White Croaker | |
| Thon rouge | <i>Thunnus thynnus</i> | Bluefin Tuna | |
| Tile océanique | <i>Caulotalitus princeps</i> | Ocean Whitefish | |

| NOM FRANÇAIS COMMERCIAL | NOM LATIN | NOM ANGLAIS COMMERCIAL | NOMS FRANÇAIS USUELS |
|-------------------------|---|------------------------|--|
| Touladi | <i>Salvelinus namaycush</i> | Lake Trout | truite grise, truite de lac, omble gris, truite, truite saumonée |
| Truite arc-en-ciel | <i>Salmo gairdnerii</i> ou <i>Salmo irideus</i> | Rainbow Trout | truite de Kamloops truite steelhead |

Les noms français commerciaux, anglais commerciaux et latins peuvent changer et peuvent varier d'un texte à l'autre.

Sources: Ministère des Pêches et des Océans, Direction générale de la commercialisation, *Produits de la pêche du Canada: région du Pacifique*, Ottawa, Approvisionnement et Services, 1985; Ministère des Pêches et des Océans, Direction générale du marketing, *Produits de la pêche du Canada: région du Pacifique*, Ottawa, Approvisionnements et Services, 1981; W. B. Scott et E. J. Crossman, *Poissons d'eau douce du Canada*, Bulletin 184, Ministère de l'Environnement, Ottawa, 1974; J. L. Hart, *Pacific Fishes of Canada*, Bulletin 180, Fisheries Research Board of Canada, Ottawa 1973; L'Organisation de coopération et de développement économiques, *Dictionnaire multilingue des poissons et produits de la pêche*, 2^e éd., Fishing News Books Limited, Farnham, England, 1978; Gouvernement du Québec, *Pêches — Terminologie — Noms des Espèces Halieutiques à potentiel commercial au Québec*, Projet BNQ 8070-005.

ANNEXE B

GLOSSAIRE

Aménagement des habitats — Création d'habitats du poisson et mise en valeur ou amélioration des habitats en vue de créer de meilleures conditions de production et de maintien des ressources halieutiques.

Anadrome (poisson) — Tout poisson qui passe de la mer à l'eau douce pour frayer.

Aquiculture — Élevage de poissons, mollusques, crustacés et végétaux aquatiques.

Casier — Piège appâté dans lequel le poisson peut entrer facilement mais duquel il lui est impossible de ressortir.

Chalutage — Méthode de pêche commerciale qui consiste à traîner, au moyen d'un bateau, un immense chalut (filet conique) sur le fond de l'océan. La petite extrémité du filet est fermée et la grande est maintenue ouverte mécaniquement. Les chaluts peuvent être tirés à diverses profondeurs entre la surface et le fond. On pratique le chalutage sur le fond principalement pour capturer du poisson de fond, et le chalutage mésopélagique (entre deux eaux) pour la capture d'espèces pélagiques comme le hareng.

Commercialisation — Ensemble d'activités commerciales connexes dont le but est de satisfaire aux demandes de biens et de services des consommateurs. Ces activités comprennent la création et la conception d'un produit, sa mise au point, sa distribution, la stimulation des ventes et la publicité ainsi que l'analyse de marché. En termes simples, la commercialisation est le processus global qui consiste à acheminer les biens et services du producteur à l'utilisateur.

Conservation des habitats — Gestion de l'activité humaine en vue de prévenir la destruction des habitats du poisson.

Écloserie (ou piscifactory) — Établissement aquicole pour la production et l'élevage de jeunes poissons.

Élevage en pacage marin — Utilisation du milieu aquatique naturel comme aire d'alimentation librement accessible aux poissons dont on fait l'élevage.

Emballage séparable — Emballage où des filets entiers sont séparés par du polyéthylène. Lorsqu'on le laisse tomber de près sur une surface dure, les filets se séparent facilement.

Espèce — Groupe de végétaux ou d'animaux au sein duquel les géniteurs transmettent certaines caractéristiques à leurs rejetons.

Espèces pélagiques — Poissons qui se déplacent et vivent près de la surface, habituellement en grands bancs.

Filet maillant — Long filet rectangulaire, d'ordinaire ancré près du fond, dans lequel le poisson se prend par les ouïes. Il faut tendre ces filets fréquemment, sans quoi le poisson qui s'y est pris y meurt et sa qualité se détériore.

Habitat du poisson — Frayères, et aires d'alevinage, de croissance, d'alimentation et de migration dont dépend directement ou indirectement le poisson pour survivre.

Interception — Capture de poissons dans le cadre d'une pêche visant un autre stock ou une autre espèce. Le terme s'applique surtout au saumon qui est pêché durant sa migration vers les côtes. La «prise accidentelle» est le résultat de l'interception.

Invertébré — Organisme dépourvu d'arête centrale ou d'épine dorsale.

Mise en valeur — Toute mesure prise pour accroître les stocks de poisson. La mise en valeur peut comprendre des méthodes de gestion (c.-à-d. une réduction de l'effort de pêche, l'imposition de limites de taille, etc.), mais elle consiste plus souvent en des interventions qui sont d'ordre biologique ou axées sur l'habitat et qui permettent d'accroître la production. Il peut s'agir d'améliorer l'habitat du poisson (par le nettoyage d'un cours d'eau, par exemple), de faciliter l'accès aux frayères (notamment par l'installation d'échelles à poisson) ou d'aménager de nouvelles aires de reproduction (comme des frayères artificielles). Les interventions peuvent être indirectes, comme lorsqu'on fertilise des lacs, ou directes, comme lorsqu'on a recours à des écloseries pour accroître ou remplacer la production naturelle.

Mollusques et crustacés — Animaux invertébrés aquatiques dotés d'une coquille ou d'une carapace. L'expression peut aussi s'appliquer aux échinodermes.

Oeufs sur varech — Oeufs de hareng du Pacifique qui se déposent naturellement sur le varech. On les obtient surtout en gardant des harengs oeuvés dans des enclos en filet où se trouve du varech sur lequel ils peuvent pondre. Le varech et les oeufs qui y sont fixés sont salés avant d'être expédiés au Japon.

Palangre — Ligne à hameçons appâtés, ancrée au fond de l'océan et relevée à intervalles par un navire appelé palangrier.

Pêche à la traîne — Méthode de pêche à la ligne au moyen de laquelle une ligne et un hameçon muni d'un leurre artificiel ou d'un appât naturel sont tirés derrière un bateau, à une profondeur et à une vitesse qui varient selon l'espèce de poisson recherchée. La pêche à la traîne se pratique au moyen de toutes sortes d'embarcations et de nombreux engins, qui vont de la simple ligne à main aux lourds engins utilisés pour capturer de gros poissons.

Pièce — Terme employé par les pêcheurs de saumon pour désigner une unité.

Piscifaculture — Voir *écloserie*.

Plan de gestion de l'habitat du poisson — Plan visant une région ou un secteur particulier d'une région et décrivant les exigences du ministère en matière de conservation, de rétablissement et d'aménagement de l'habitat du poisson, en vue de satisfaire aux objectifs de production des pêches. Il sert de base de consultation pour la planification intégrée des ressources.

Poids brut — Expression généralement employée dans l'industrie pour désigner le poids du poisson acheté d'un bateau. Dans les statistiques de pêche, on utilise l'expression «poids brut» pour désigner le poids vif du poisson.

Poisson congelé — Poisson qui, s'il est présenté sous la forme d'un bloc de filets non emballé d'une épaisseur de 25 mm, a été congelé de façon que la température, en son centre, ne dépasse pas -21° .

Poisson de fond — Terme collectif désignant les espèces qui se nourrissent près du fond de l'océan.

Poisson frais — Poisson qui n'a été soumis à aucune technique de conservation.

Principe d'équité — Principe énoncé dans le Traité canado-américain concernant le saumon du Pacifique, selon lequel chaque pays doit recevoir des avantages équivalant à la production de saumon en provenance de ses eaux.

Prise accidentelle — Espèce de poisson capturée en sus de l'espèce recherchée.

Programme de mise en valeur des salmonidés (PMVS) — Programme fédéral-provincial visant à ramener les réserves de saumon et de truite anadrome à leurs niveaux passés grâce à diverses méthodes (p. ex. aménagement de chenaux de frai, d'incubateurs et de passages à poissons, nettoyage de cours d'eau, élevage de jeunes poissons en écloserie).

Remonte — Partie non capturée d'une population de poissons, généralement des salmonidés sauvages, qui remontent un cours d'eau pour aller frayer.

Rendement équilibré maximal — Prise moyenne maximale qui peut être prélevée continuellement sur un stock de poissons.

Reprise de poisson marqué — Programme d'évaluation scientifique qui prévoit le marquage et la reprise des poissons afin d'identifier les stocks, de déterminer les mouvements et migrations et d'évaluer les paramètres des populations de poisson, particulièrement leur taille et leurs taux de mortalité et d'exploitation.

Ressources halieutiques — Stocks ou populations de poisson qui sont exploités par des pêcheurs commerciaux, sportifs et autochtones.

Rétablissement des habitats — Traitement ou assainissement d'un habitat altéré, perturbé ou dégradé, afin d'accroître sa capacité d'assurer le maintien de ressources halieutiques productives.

Rogue — Oeufs de poisson qui, habituellement, se trouvent encore dans la membrane ovarienne. Pour être comestibles, les oeufs doivent être prélevés à un moment précis de leur développement.

Saignée et éviscération — Étape de la manutention du poisson à bord du bateau. On saigne le poisson (par une incision sous la tête) lorsqu'il est encore vivant pour réduire les risques de meurtrissures et de formation de caillots de sang, puis on l'éviscère, c'est-à-dire qu'on ouvre l'abdomen pour en retirer l'estomac et les autres viscères, de manière à retarder sa décomposition. On le lave ensuite et on le met sur la glace, de préférence dans des boîtes.

Seine coulissante — Filet utilisé par les pêcheurs commerciaux, particulièrement efficace pour la capture de poissons qui se déplacent en bancs comme le saumon et le hareng. Lorsqu'elle est déployée, la seine coulissante ressemble à une clôture installée sous l'eau de façon à encercler un banc de poissons. Elle est maintenue à la surface par des flotteurs de métal, de liège ou de verre et, au fond de l'eau, par des poids. Un filin coulissant est enfilé dans de grands anneaux métalliques au bas du filet. Lorsque l'on tire sur le filin, le fond du filet se referme pour former un sac immense.

Stock — Population de poissons d'une même espèce qui se rassemble ou migre dans une région donnée. Chaque espèce peut compter plusieurs stocks. Comme dans le cas du saumon, les poissons des différents stocks sont génétiquement distincts, bien qu'ils appartiennent à la même espèce.

Stock de géniteurs — Jeunes poissons ou poisson adultes gardés pour leurs oeufs.

Surimi — Protéine de poisson frais semi-transformée. Il existe deux sortes de surimi: le surimi congelé, bloc congelé de chair de poisson lavée et hachée à laquelle on a ajouté du sucre et d'autres ingrédients et le surimi frais, constitué exclusivement de protéine de poisson frais.

Tacon — Jeune saumon qui n'a pas encore quitté l'eau douce pour la mer.

Taux de récupération — Pourcentage du poisson entier qui est utilisé.

Tonne (ou tonne métrique) — Mille kilogrammes (2 204 lb). Unité de mesure habituellement utilisée pour les statistiques halieutiques.

Valeur au débarquement — Prix payé lors de la vente initiale du poisson débarqué par les pêcheurs.

Valeur de la production — Valeur des produits de la pêche après traitement. La plupart du temps, il s'agit de la valeur F.O.B. à l'usine.

Vente directe (ou de bateau à bateau) — Vente directe des prises d'un bateau de pêche à un navire-usine.

ANNEXE C

ABRÉVIATIONS

| | |
|-------|---|
| CCM | Conseil consultatif du Ministre |
| CCP | Conseil canadien des pêches |
| CCPM | Conseil consultatif des produits de la mer |
| CEE | Communauté économique européenne |
| CRP | Conseil régional du Pacifique |
| FAO | Organisation des Nations unies pour l'alimentation et l'agriculture |
| FCBC | Fisheries Council of British Columbia |
| FIDA | Fonds international pour la défense des animaux |
| GATT | Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (General Agreement on Tariffs and Trade) |
| MAE | Ministère des Affaires extérieures |
| MPO | Ministère des Pêches et des Océans |
| OCPED | Office de commercialisation du poisson d'eau douce |
| PDME | Programme de développement des marchés d'exportation |
| PMVS | Programme de mise en valeur des salmonidés |
| SPTA | Syndicat des pêcheurs et travailleurs assimilés |
| TPA | Total des prises admissibles |

ANNEXE D

TÉMOINS

| FASCICULE N° | DATE | ORGANISATIONS ET TÉMOINS |
|-----------------|------------------------------------|--|
| 1 | 4 novembre 1986 Ottawa, Ontario | Conseil canadien des pêches M. Ron W. Bulmer Président |
| 2 | 7 novembre 1986 Ottawa, Ontario | Ministère des Pêches et des Océans M. Ward Falkner Directeur général Opérations des pêches M. Pat Chamut Directeur général Région du Pacifique M. Al Wood Directeur Section de la planification régionale et de l'économie Région du Pacifique M. Nilo Cachero Chef Groupe de renseignements sur les marchés Direction générale de l'analyse économique et commerciale Ministère des Affaires extérieures M. Dennis B. Browne Directeur général Direction générale de l'agriculture, des pêcheries et de l'alimentation M. David Shortall Directeur adjoint «commercialisation» Direction des pêches et des produits de la pêche |

| FASCICULE N° | DATE | ORGANISATIONS ET TÉMOINS |
|-------------------------|--|--|
| 3 | 14 novembre 1986 Whitehorse, Territoire du Yukon | <p>Son Honneur le maire de Whitehorse M. Don Branigan</p> <p>Chambre de commerce du Yukon Mme April Neave Directrice</p> <p>Le ministre des Ressources renouvelables du Territoire du Yukon L'honorable David P. Porter</p> <p>Ministère des Ressources renouvelables du Territoire du Yukon M. W.J. Klassen Sous-ministre</p> <p>M. Mark Hoffman Analyste de politiques</p> <p>Caucus progressiste-conservateur du Yukon M. Bill Brewster Représentant de Kluane à l'Assemblée législative et critique en matière de ressources renouvelables</p> <p>M. Gordon Steale Directeur de la recherche</p> <p>Ministère des Pêches et des Océans M. Sandy R.A.C. Johnston Gestionnaire biologiste Fleuve Fraser (Yukon et Nord de la C.-B.), Direction des services sur le terrain, Division du Nord de la C.-B. et du Yukon</p> <p>Conseil des Indiens du Yukon M. Mike Smith Président</p> <p>M. Richard Sidney Vice-président Service des revendications territoriales</p> <p>Ice House Yukon Ltd M. John Clark Directeur et propriétaire</p> |

FASCICULE
N°

DATE

ORGANISATIONS ET
TÉMOINS

4

17 novembre 1986
Prince Rupert,
Colombie-Britannique

**Bande indienne Champagne/
Aishihik**

M. Paul Birckel
Chef

M. Chuck Hume
Conseiller

M. Dave Joe
Conseiller juridique

Peacock Yukon Camps Ltd

M. John Peacock
Propriétaire

Howard Paish and Associates

M. Howard Paish

**Groupe de discussion du Nord,
cours d'eau transfrontalier,
Commission du saumon du Pacifique**

M. Ray Kendel
Représentant

**Chambre de commerce de
Prince Rupert**

M. Brian Eby
Président

M. Phil Eidsvik
Président
Comité du développement
économique

**Syndicat des pêcheurs et
travailleurs assimilés**

M. Jim Rushton
Représentant de la région du Nord

M. Joseph Louesar
Représentant

**Northern Native Fishing
Corporation**

M. John Wytenbroeck
Directeur général

M. Ted Wilson
Agent commercial

Prince Rupert Fishermen's Coop

M. Robert Strand
Directeur de la flotte

FASCICULE**N°****DATE****ORGANISATIONS ET
TÉMOINS**

5 18 novembre 1986
Campbell River,
Colombie-Britannique

M. Bob Jongewaard
Représentant

Prince Rupert Fish Exchange

M. Gene Simpson
Ancien président et
vice-président de la
British Columbia Packers Ltd.

M. Myles McLeod
Ancien président et
directeur général de la
Canadian Fishing Company

Native Brotherhood of B.C.

M. Gary Alexcee
Fiduciaire

**Prince Rupert Fishing Vessel
Owners' Association**

M. George Haugan
Directeur
Motor Vessel Ocean Cape

M. Gordon Stava
Directeur
Motor Vessel Christov

**Son Honneur le maire de
Campbell River**

M. Robert V. Ostler

**Chambre de commerce de
Campbell River**

M. Peter Dutton
Président

Témoignage à titre personnel

M. Ralph Shaw, C.M.

Témoignage à titre personnel

M. Ron MacLeod

Conseil de bande de Cape-Mudge

M. Ralph Dick
Conseiller principal

M. Jim Wilson
Conseiller de la bande

**Campbell River and District
Salmon Seiner's Association**

M. David Snyder
Secrétaire-trésorier

FASCICULE**N°****DATE****ORGANISATIONS ET
TÉMOINS****Témoignage à titre personnel**

M. Robert H. Jones
 Rédacteur
 Loisirs de plein air
 et pêcheur sportif

**Phillips Arm and
 Mainland Inlets Salmon
 Enhancement Society**

M. James Lornie
 Président

M. Eric Rhome
 Biologiste

**Section de Campbell River du
 Syndicat des pêcheurs et
 travailleurs assimilés**

M. Rick Frey
 Président

M. Mike Murphy
 Vice-président

Témoignage à titre personnel

M. Thor T. Peterson

**Pine Enterprises
 (Marine Division)**

M. Lawrence Foorex

**Quadra Island Salmon
 Enhancement Society**

M. Barry Bennett
 Trésorier

6 19 novembre 1986
 Campbell River,
 Colombie-Britannique

**Ministère de l'Agriculture
 et de l'Alimentation de la
 Colombie-Britannique**

M. James Fraalick
 Coordonnateur provincial de
 l'aquiculture
 Aquiculture et Pêches commerciales

**Ministère des Pêches et des Océans
 du Canada**

M. George Hunter
 Coordonnateur fédéral de
 l'aquiculture
 Direction de la recherche
 sur les pêches
 Station de biologie du Pacifique

| FASCICULE | N ^o | DATE | ORGANISATIONS ET TÉMOINS |
|-----------|----------------|--|---|
| | | | Syndel Laboratories Ltd. M. J.M. Little Président |
| | | | Ministère des Terres et Forêts de la Colombie-Britannique M. Tom Cockburn Analyste principal de la politique Section de la politique et de la documentation M. D.C. (Doug) McCall Directeur régional |
| | | | Mariculture Association of B.C. M. R. Ward Grieffioen Président |
| 7 | | 20 novembre 1986 Nanaïmo, Colombie-Britannique | Son Honneur le maire de Nanaïmo M. Graeme Roberts |
| | | | Chambre de commerce de Nanaïmo M. Doug McBride Président |
| | | | Ucluelet Seafood Processors Ltd. M. Paul Bourke Président |
| | | | Sport Fishing Association, section du Pacifique M. Robert H. Waters Secrétaire-trésorier |
| | | | Sport Fishing Advisory Board M. Jim Gilbert Membre |
| | | | Nanaïmo River Salmonid Enhancement Project M. Paul Preston Directeur de projet |
| | | | Sport Fishing Institute of British Columbia M. George R. Nosky Membre |
| | | | Bande indienne Qualicum Mme Diana Recalma Directrice |

| FASCICULE N° | DATE | ORGANISATIONS ET TÉMOINS |
|-----------------|---|--|
| 8 | 21 novembre 1986 Victoria, Colombie-Britannique | <p data-bbox="662 311 1013 401">Témoignage à titre personnel M. H.E. Jenkinson Pêcheur commercial</p> <p data-bbox="662 421 1049 511">Témoignage à titre personnel M. William Hawthornthwaite Pêcheur commercial</p> <p data-bbox="662 531 1033 622">Madame la mairesse de la ville de Victoria Mme Gretchen Brewin</p> <p data-bbox="662 641 971 759">Chambre de commerce du Grand Victoria M. Jim Currie Président</p> <p data-bbox="662 778 1089 1309">Ministère des Pêches et des Océans M. Patrick S. Chamut Directeur général Région du Pacifique M. John Davis Directeur régional des sciences M. Charles Campbell Directeur intérimaire Direction de l'inspection M. Al Wood Directeur Direction de l'analyse Région du Pacifique M. Peter Leitz Économiste</p> <p data-bbox="662 1329 1065 1541">Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation de la province de la Colombie-Britannique M. James Anderson Directeur intérimaire Aquaculture and Commercial Fisheries Branch</p> <p data-bbox="662 1561 951 1651">B.C. Wildlife Federation M. E.H. Vernon Directeur</p> <p data-bbox="662 1671 994 1789">Syndicat des pêcheurs et des travailleurs assimilés M. John Radosevic Représentant</p> |

FASCICULE**N°****DATE****ORGANISATIONS ET
TÉMOINS**

9

24 novembre 1986
Vancouver,
Colombie-Britannique**Témoignage à titre personnel**

M. Gordon Hanson

Membre de l'Assemblée législative
de la Colombie-Britannique (Victoria)**Amalgamated Conservation Society**

M. Robert J. Rogerson

Président

UFAW Shoreworkers Union

M. Gilles Anctil

(B.C. Packers)

**Chambre de commerce de la
Colombie-Britannique**

M. Colin Smith

Vice-président

**Conseil des pêches de la
Colombie-Britannique**

M. Mike Hunter

Président

M. Harvey Wright
Directeur exécutifM. Bruce Buchanan
Président**Jet Set Sam Service Inc.**

M. Brian Fisher

M. John Reynolds

Membre de l'Assemblée
législative de la
Colombie-Britannique
(West-Vancouver — Howe Sound)**Conseil consultatif pour la
pêche sportive**M. H.R.B. Paterson, C.A.
DirecteurM. Peter Broomhall
Membre**Air Canada**Mr. W.A. (Bill) Shufflebotham
Représentant — Comptes —
Ventes et Services — CargoM. Roger P. Gadslen
Directeur commercial
Ventes et Services — Cargo
Colombie-Britannique

FASCICULE
N°

DATE

ORGANISATIONS ET
TÉMOINS

**Indian Homemakers' Association
of B.C.**

Mme Rose Charlie
Présidente

Mme Kathleen Jamieson
Consultante

M. Floyd Faircrest
Conseiller
Usage abusif d'alcool et
de médicaments

Mme Sue Morrisette
Conseillère
Usage abusif d'alcool et
de médicaments

Mlle Myrle Greene
Secrétaire

Albion Fisheries Ltd.

M. Mark Hills
Directeur des ventes et
de la commercialisation

Islands Trust

Mme Carol Martin
Vice-présidente

Gulf Trollers Association

M. Richard Tarnoff
Vice-Président

Taku River Tlingit

M. George Esquiro
Agent des pêches et
du tourisme

Conseil tribal STO':LO'

Chef Bill Williams
Chef Clarence Pennier

**B.C. Salmon Farmers'
Association**

M. Garth Hopkins
Directeur des communications

Union of B.C. Indian Chiefs

M. Saul Terry
Président

| FASCICULE N° | DATE | ORGANISATIONS ET TÉMOINS |
|-------------------------|-------------------------------------|---|
| | | Blackcod Longliners' Association M. Eric Wickham |
| | | Pacific Trollers Association Mme Joan Lemmers |
| 10 | 2 décembre 1986 Ottawa, Ontario | Pelican Fishery Ltd M. Gilles Roy Président |
| 11 | 9 décembre 1986 Ottawa, Ontario | Ministère des Pêches et des Océans Mme Mary Walsh Directrice Établissement et application des règlements |
| | | IBE Biosystems (Canada) Inc. M. Thomas Saito Président |
| | | Sunwell Engineering Company Limited M. S.A. (Stu) Ferguson Directeur des ventes |
| 12 | 16 décembre 1986 Ottawa, Ontario | Loeb Inc. M. Basil Somers Vice-Président des marchandises périssables |
| | | Ottawa Meat and Fish Wholesale Suppliers M. Brian Fletcher Directeur des achats |
| 13 | 27 janvier 1987 Ottawa, Ontario | Steinberg Inc. M. Stephen Ashe Directeur des opérations Région d'Ottawa M. Robert Léonard Directeur Approvisionnement et mise en marché — Charcuterie M. Claude Larose Acheteur principal Approvisionnement et mise en marché — Charcuterie |
| 14 | 3 mars 1987 Ottawa, Ontario | Rycott Wholesale Foods Ltd. M. John Ricottone Secrétaire-trésorier |

| FASCICULE N° | DATE | ORGANISATIONS ET TÉMOINS |
|-----------------|---------------------------------|--|
| | | The Fish and Chip Shoppe M. Douglas Casimiri Propriétaire |
| | | Steinberg Inc. M. Jean-Pierre Chénier Spécialiste du poisson Région d'Ottawa |
| 16 | 31 mars 1987 Ottawa, Ontario | Provigo Distribution Inc. — Division Waldman M. André Arseneault Gérant général |
| 17 | 12 mai 1987 Ottawa, Ontario | Metron Instruments Inc. M. Alastair Allan Président M. Peter Vilks Vice-président à la commercialisation M. Robert Hattin Directeur de la commercialisation |
| 19 | 9 juin 1987 Ottawa, Ontario | Institut Armand-Frappier M. Marcel Gagnon, Ph.D. Directeur Centre de recherches en sciences appliquées à l'alimentation et directeur exécutif pour le Centre d'irradiation du Canada M. Raymond Charbonneau, M.Sc. Professeur et directeur de la recherche pour le Centre d'irradiation du Canada M. Gilles Lamoureux, M.D., Ph.D. Professeur d'immunologie |
| | | <i>Également présent</i> Société radiochimique de l'Énergie atomique du Canada M. Bruce K. Wilson Directeur de la commercialisation Division de l'irradiation industrielle et directeur exécutif pour le Centre d'irradiation du Canada |



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnement et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

JUL 19 1989

